

الدكتور / حسام وهبه

لغز الجسد

في
الإعلام



ضبط الجودة والمعايير التحريرية
QUALITY ASSURANCE & EDITORIAL STANDARDS

الطبعة الأولى
2024/01/04م



ضبط الجودة والمعايير التحريرية
QUALITY ASSURANCE & EDITORIAL STANDARDS

P.O. Box 23123 Doha, Qatar
Tel: +974 44896744

QMES@aljazeera.net
www.aljazeera.net

لغته الجسد في الإعلام

الدكتور / حسام وهبه

التدقيق اللغوي
ببيه ولد امهادي

«استخدم الذكاء الاصطناعي في توليد معظم الصور المدرجة في هذا الكتاب»

المحتويات

مقدمة

الفصل الأول

مفاهيم عامة في لغة الجسد

- 13 • في البدء كانت لغة الجسد
- 14 • مفهوم لغة الجسد
- 14 • لغة الجسد مقابل اللغة المنطوقة
- 16 • التوافق والتناقض
- 16 • نبرة الصوت ونغمته
- 17 • السلوك البشري
- 18 • تنظيم السلوك عند مواجهة الخطر
- 21 • الانفتاح والانغلاق في لغة الجسد
- 23 • تشابه الإيماءات الأساسية
- 24 • القراءة الصحيحة للغة الجسد

الفصل الثاني

لغة الجسد وإيماءات الخطابة في الإعلام

- 31 • الإعلام ولغة الجسد
- 32 • تأطير القصص الإخبارية
- 35 • سياقات لغة الجسد في الإعلام
- 36 • لغة الجسد وزاوية النظر
- 38 • إيماءات الخطابة العامة وأنواعها
- 45 • كيف نفهم اتجاه حركة الإيماءات أثناء التواصل
- 46 • القاعدة

الفصل الثالث

وضعية الرأس وإيماءات الوجه

- 51 • وضعية الرأس
- 53 • إيماءات الرأس في النشرات الإخبارية والبرامج الحوارية
- 53 1. إيماءات الرأس
- 54 2. الإيماء بالرأس كوسيلة تواصل إيجابية
- 55 3. الإيماء بالرأس كوسيلة تواصل سلبية
- 59 • اتجاه حركة الرأس
- 61 1. هز الرأس أو دورانه من جانب إلى جانب
- 62 2. سرعة حركة دوران الرأس وإيقاعها
- 63 • تعزيز الخطاب الإعلامي بحركات الرأس
- 63 1. إيماءات أيقونة
- 62 2. إيماءات توكيدية
- 65 3. إيماءات إيقاعية
- 65 4. إيماءات الإشارة
- 68 • تعابير الوجه والإيماءات
- 70 • تأثير إيماءات الوجه في العمل التلفزيوني الإخباري
- 72 • الوجه
- 73 • الاتصال البصري للمذيع وأنواعه
- 74 • إيماءات العين
- 75 1. الاتساع والضييق
- 77 2. التنظيم
- 83 • حركة العيون لتمديد الحقل البصري وتماسكه
- 85 • أنواع النظرات
- 87 • حالات استخدام نظرة القوة من المذيع
- 87 • حركة الحواجب كامتداد للعينين
- 88 1. رفع الحاجب كإشارة إيجابية توكيدية
- 90 2. إيماءة خفض الحاجبين وشد العينين

- 91 • إيماءات الفم
- 92 1. الابتسام
- 93 2. سياقات الابتسام في العمل الإعلامي
- 94 3. ضرورة الابتسام
- 95 • أنواع الابتسامات (فتح الفم) ودلالاتها
- 96 1. الابتسامة الحقيقية
- 97 2. الابتسامة المزيفة أو المهذبة
- 98 3. ابتسامة الشفاه المطبقة أو المخفية (الفم المغلق)
- 100 4. ابتسامة الأزدياء أو السخرية

الفصل الرابع

القوة التعبيرية لليد وإيماءات اليد والوجه

- 105 • القوة التعبيرية لليد
- 105 • الإيجابية في اليدين
- 107 • مفاهيم أساسية في اتجاه الذراع وراحة اليد
- 107 1. راحة اليد إلى الأعلى
- 108 2. راحة اليد إلى الأسفل
- 110 3. راحة اليد في وضعية رأسية
- 111 • أكثر إشارات اليد سلبية
- 112 • إيماءات الوجه واليد في العمل الإعلامي
- 114 • إيماءات الكذب والخداع
- 116 1- تغطية الفم
- 119 2- لمس الأنف
- 121 3- فرك العين
- 122 4- إمساك الأذن أو حك الرقبة وجذب ياقة القميص
- 123 • ماذا لو فرك المذيع عينه أو مسك نظارته أو أذنه
- 127 • لمس الجسم والشعر واللعب بالإكسسوارات
- 129 • إيماءات التقييم والملل
- 130 1- الملل وتدعيم الرأس
- 131 2- تمسيد الذقن
- 133 3- النقر بالأصابع على المنضدة أو الطرق على الأرض بالقدم

الفصل الخامس

الجدع العلوي والذراعان في لغة الإعلام

- 137 • بداية القصة
- 137 • الحياد في لغة الجسد (الإيماءات الإيجابية)
- 138 • الجذع العلوي
- 138 • الاهتمام أو الهجوم والعدوانية
 - 138 1. الاهتمام
 - 140 2. العدوانية
- 141 • الجذع وجدلية السؤال والجواب
- 144 • التحفظ والغطرسة
- 145 • الاستعراض (التفوق وتكبير الحجم)
- 146 • التقوقع (تصغير الحجم)
- 146 • تعزيز الخطاب الإعلامي بحركات اليدين أمام الجذع
- 147 • الحياد والإيجابية في حركة اليدين
- 148 • الإيجابية في اتجاه حركات اليدين بالنسبة للجذع
- 150 • السلبية (الإشارات الدفاعية وعدم الشعور بالأمان)
 - 151 1. تشابك الذراعين الكلي أمام الصدر
 - 151 2. تشابك الذراعين الكلي العدائي أمام الصدر
 - 152 3. ثني الذراعين الجزئي مع تشبيك أصابع اليدين
 - 154 4. ثني الذراعين الجزئي بوضعيات أخرى
- 155 • وضعية إخفاء اليدين (اليدين في جيب السروال)
- 159 • تصنع الثقة والاعتداد بالنفس (إيماءة البرج)
- 161 • إيماءات الماسة

مقدمة

عند الشروع في كتابة هذا الكتاب، وجدت كثيرا من الكتب التي تتحدث عن لغة الجسد كأحد فروع البحث في مجال عالم الاتصال وبعض الكتب التطبيقية للغة الجسد في مجال المبيعات أو التواصل اليومي أو في عالم الاستخبارات، لكنني لم أجد كثيرا حول لغة الجسد المتعلقة بالإعلاميين بشكل عام وخاصة في المكتبة العربية. وهذا يعود ربما إلى أن لغة الجسد في الإعلام لغة محافظة وتستخدم على نطاق ضيق.

مشروع هذا الكتاب لم يكن وليد الصدفة. إنه نابع من رصد التغيرات غير المعهودة للغة الجسد في البرامج والنشرات الإخبارية التي تبثها محطات تلفزيونية إخبارية عُرِفَت عند الجمهور بالجد والرصانة. مذيع يعقد يديه أمام صدره، وآخر يضعهما في جيبي سرواله، وثالث يحك ذقنه، ورابع يتوسد راحة يده أثناء الحوار... إلخ.

والسؤال هنا، هل كل هذه التغيرات غير المألوفة مشروعة؟ أم أن هناك خطأ ما؟ وهل لغة الجسد الراسخة منذ عقود في المحطات التلفزيونية الرصينة كانت محافظة أكثر مما يجب وقد حان الوقت لإعادة النظر فيها؟

الظواهر السابقة التي طرأت على لغة الجسد مردها غالبا الانتشار الواسع لمنصات التواصل الاجتماعي والبرامج الرقمية التي تقدم نفسها بصفاتها منصات متحالة من القيود والضوابط وأكثر حرية وحادثة من المحطات التلفزيونية الرصينة والمحافظة، مما شكّل ضغطا متزايدا على تلك المحطات وطواقم العمل فيها بهدف التغيير.

هذا الكتاب يدرس هذه الظاهرة ويحاول أن يقدم إجابات على الأسئلة السابقة. إنه ينطلق من فرضية مفادها أن كل ما يحدث من تغيرات على لغة الجسد منذ سنوات، ليس سلبيا في حد ذاته، لكنه يحتاج إلى دراسة وتحليل يؤسس لاستخدام لغة جسد واعية وواثقة، بعيدا عن الارتجال والتقليد.

ويحاول الكتاب كذلك تقديم لغة الجسد، لا كمفهوم للغة غير منطوقة تتشابه مع اللغة المنطوقة وتتفاعل معها في علاقة جدلية تدعم الخطاب الإعلامي وتعززه فحسب، بل تذهب أبعد من ذلك من خلال قدرتها على تعميق الخطاب الإعلامي وإثرائه، ليسطيع المرء النفاذ عبرها إلى ما خلف الخطاب الإعلامي المنطوق.

الفصل الأول

مفاهيم عامة في لغة الجسد



في البدء كانت لغة الجسد

الأطفال حديثو الولادة لا يعرفون اللغة المنطوقة، وطريقة تعبيرهم الوحيدة هي لغة الجسد (إيماءات وحركات) إضافة إلى الأصوات الصادرة عن الحنجرة. لنقل الأفكار والعواطف.

كذلك تذهب بعض النظريات العلمية إلى أن اللغة المنطوقة ظهرت في عصور متأخرة من عمر الإنسان على الأرض. هذه السلوكيات غير اللفظية ما زالت موجودة حتى يومنا هذا، رغم وجود اللغة المنطوقة. وأفضل رواد لغة الجسد في العصر الحديث هم ممثلو الأفلام الصامتة، فالمهارة

الأساسية لديهم هي قدرتهم على استخدام الإيماءات والإشارات والحركات للتواصل مع الجمهور، في ظل غياب تقنية لتسجيل الصوت على المادة الفيلمية في ذلك الوقت.

رغم قدم لغة الجسد، بيد أنه لم تُجر دراسة علمية جادة إلا في ستينات القرن الماضي. وقد وجد الباحثون أن «السلوكيات غير الملفوظة تشكل ما بين 60 و 65 بالمائة من التواصل بين الأشخاص

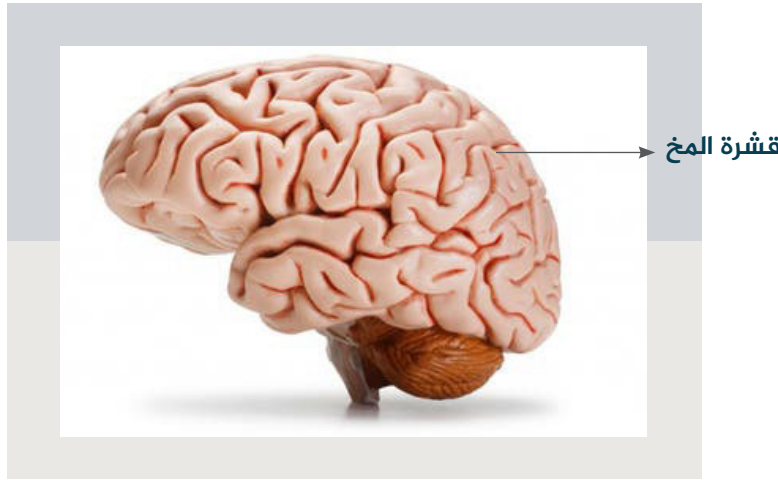
وخال العلاقة الحميمة يمكن أن تمثل 100٪ من الاتصال بين الأزواج» (Burgoon 1994: 229). هذا يقودنا إلى القول، إن الناس يصدرون أحكامهم، وبنسبة كبيرة، على الأشخاص انطلاقاً من لغة الجسد وما تتضمنه من إيماءات وحركات تعكس الحالة النفسية والعاطفية، إضافة إلى المظهر الخارجي من ملابس وألوان وإكسسوارات وقصة شعر، أي كيف يبدو الناس وليس ما ينطقون به.



مفهوم لغة الجسد

لغة الجسد هي كل أنواع السلوك والرموز غير اللفظية الصادرة عن شخص ما أثناء الحديث أو بدون حديث (الأفلام الصامتة)، من أجل نقل المعلومات والتواصل، مثلها في ذلك مثل الكلام المنطوق. الاختلاف هنا أن طريقة التواصل تتم عن طريق وضعيات وحركات الجسم وإيماءات وتعابير الوجه ونبرات الصوت، إضافة إلى المظهر الخارجي من ملابس ومجوهرات وتصفيف للشعر إلخ.

لغة الجسد مقابل اللغة المنطوقة



لفهم مدى مصداقية لغة الجسد مقابل اللغة المنطوقة أثناء عملية التواصل، لا بد لنا من فهم الصورة التشريحية للمخ، الذي يتكون من: الجذع، الدماغ الحوفي اللاواعي، القشرة المخية (MacLean 1960: 3-6):

1- جذع المخ: يتحكم في الوظائف اللاإرادية مثل ضغط الدم والتنفس ومعدل ضربات القلب والهضم.

2- الدماغ الحوفي اللاواعي: يقول عالم النفس الأمريكي مايرز (Myers 1993: 75): إن الدماغ الحوفي هو الجزء الذي يتفاعل مع العالم المحيط بنا بشكل لا إرادي فوري ودون تأخير أو تفكير. لهذا فهو يطلق استجابات صادقة تجاه المعلومات التي نستمدّها من البيئة حولنا، ويعمل دائماً دون توقف أو انقطاع. بالتالي فإن الدماغ الحوفي يشكل مركز العواطف ويسميه عالم النفس الأمريكي غولمان (Goleman 1995: 10-21) بـ «العقل الصادق» الذي تنتج عنه كل السلوكيات غير المنطوقة.

3- القشرة المخية: تسمى أيضاً العقل الجديد أو العقل البشري أو العقل المفكر أو العقلاني. هذا الجزء مسؤول عن اللغة المنطوقة، بمعنى كل الحقائق والمعلومات والتحليل والتفسير وهو الأقل صدقاً والأكثر خداعاً ويمكن التحكم في كل ما يصدر عنه بشكل واع، لذا يقف العقل الواعي على النقيض من العقل الحوفي. والقول المأثور «لسانك حصانك، إن صنته صانك وإن هنته هانك» هي خير ما يعبر عن هذا الجزء من الدماغ.

ما سبق يبين أن القشرة المخية أو العقل المفكر مخادع ولا يمكن الاعتماد عليه في قراءة الأحاسيس والمشاعر الحقيقية للشخص، بل ينبغي أن يكون الاعتماد على السلوكيات غير المحكية أو الإشارات التي يصدرها الدماغ الحوفي اللاواعي والتي ستكون محط انتباهنا في هذه الدراسة.

التوافق والتناقض

لغة الجسد الصادرة من العقل الحوفي اللاواعي تعبر عن الحالة النفسية والعاطفية الحقيقية للشخص في لحظة معينة، وتكون لإرادية. أما اللغة المنطوقة فيتم التحكم فيها وفي مخرجاتها من قشرة المخ. من هنا يمكن لإشارات الجسد أن تدعم ما يقال أو تتعارض معه أو حتى أن تحل محل الكلمات بأكملها. إذا كانت الإيماءات وتعبيرات الوجه تدعم الرسالة الإعلامية وتتوافق معها، فنحن مقنعون. وغالبا ما نطلق على هؤلاء الأشخاص أن لهم حضوراً بصرياً أو إعلامياً.

من ناحية أخرى، إذا قال شخص شيئاً ما وهو غير مقتنع تماماً بما يقوله، فإن لغة الجسد (وضعية، حركات، إيماءات ونبرة صوت) ستتعارض مع كلماته. مثل هذا التناقض يخلق عدم ثقة عند المشاهد.

نبرة الصوت ونغمته

إلى جانب الإيماءات ووضعية الجسم وحركاته تلعب نبرة الصوت دوراً أساسياً ومحورياً في مفهوم لغة الجسد. وهي انعكاس عميق للحالة الشعورية للشخص و«بصمة الروح» كما عرفها الممثل دانيال داي لويس في (Zlevor 2018: 1).

يعرف القاموس نبرة الصوت بأنها التعديل في درجة الصوت وجودته وقوته لتضيف معنى دلاليّاً للكلمة أو العبارة، وهو جوهري وأساسي للتفاعل اللفظي بين شخصين أو أكثر لتوصيل رسالة معينة. وعند الحديث عن نبرة الصوت يكون الكلام عن طبقة صوت واسعة أو محدودة وعن جودة الصوت، إضافة إلى معدل سرعة الكلام وفترات

التوقف. وخير مثال على ذلك هو الصورة الجميلة والأحلام الوردية التي نرسمها لمذيع إذاعي ما انطلاقاً من نبرة صوته، وعند لقائه، يتمكننا شعور سلبي. هذا لا يعني أن المذيع سيء لكن الصورة الوهمية الإيجابية المضخمة التي رسمها المستمع له بناء على نبرة صوته لا تمت إلى الواقع بصلة.

السلوك البشري

عند دراسة السلوك البشري نكتشف أن هناك نوعين أساسيين من السلوك وهما حسب العميل السابق في مكتب التحقيقات الفيدرالي والخبير في السلوك غير اللفظي جو نافارو (Navarro 2017: 35) «الراحة والقلق» أو إشارات إيجابية وأخرى سلبية. العلم الدقيق بالإشارات المرتبطة بهاتين الحالتين يمكننا من الوصول إلى الأبعاد النفسية والعاطفية للشخصية التي أمامنا، ويوصلنا إلى ما نريد أن نقوله العقول بشكل فعلي رغم الكلمات والجمال التي تم اختيارها وصياغتها بعناية فائقة وواعية.

الراحة هي سلوك إيجابي يتمثل في إشارات وإيماءات أو سلوكيات جسدية تنم عن الرضا أو السعادة أو الاسترخاء وعلى العكس من ذلك فإن حالة القلق سلوك سلبي يجسد نفسه بإشارات وإيماءات تبين الاستياء والحزن والقلق والجزع والخوف والتوتر...إلخ.

تنظيم السلوك عند مواجهة الخطر

ينظم الإنسان حسب (Navarro 2017: 36) منذ أقدم العصور سلوكه عند مواجهة الخطر في ثلاثة أشكال: التجمد أو الارتباك والهروب والقتال. هذه الأشكال الثلاثة لردود الفعل العصبية ناتجة عن رد فعل الدماغ الخوفي اللاواعي، وهي تمثل استراتيجية الحفاظ على البقاء في العصور السحيقة، أمام الحيوانات الضارية التي تمتلك مزية القوة أو مواجهة الضغوط والتوترات النفسية والاجتماعية في العصر الحديث.

• **التجمد أو الارتباك:** البقاء بلا حراك لفترة معينة هي أولى الاستراتيجيات أو رد الفعل، الذي نعتمده عند مواجهة الخطر منذ أقدم العصور. وهذا هو السلوك الذي يتعلمه الجنود في ميدان المعركة على سبيل المثال أو يقوم به الطلاب بشكل غريزي في العصور الحديثة أثناء حدوث إطلاق نار في المدارس. لحظات التجمد هذه أثناء الخطر تتيح لنا فرصة صغيرة للتفكير من أجل اتخاذ الخطوة القادمة. التجمد يعنى السكون وهو عكس الحركة، التي تجلب الانتباه بشكل غريزي، وقد تمثل تهديدا أو خطرا قادمًا.

الإنسان المعاصر لم يعد يهدده خطر الحيوانات الضارية بل أخطار من أنواع أخرى مثل: الكوارث والحروب والجريمة والحوادث، أو لحظات المواجهة مع آخرين، وما يتخللها من توتر ناتج عن الكذب والمراوغة والخداع، وهذا ما نراه بوضوح في المقابلات التلفزيونية على سبيل المثال. أحيانا يسمى رد فعل التجمد في مفهومنا الحديث «الارتباك» (Navarro 2017: 37).

• **الهروب:** يعني محاولة الفرار للتخلص من الخطر وعدم مواجهته، وهو إما أن يكون مرحلة لاحقة للتجمد الذي نقدر من خلاله الموقف لاتخاذ الخطوة القادمة، أو قد يكون مباشرا عندما لا يكون التجمد الطريق الأمثل لمواجهة الخطر. سلوك الهروب في العصر الحديث

لا يعني الفرار من الخطر، بل يتحور بطريقة تلائم احتياجاتنا اليومية، وذلك عن طريق المراوغة. فعند تعرضنا لتوتر نتيجة موقف غير مرغوب فيه أو انكشاف أمرنا في أحد البرامج الحوارية، نلجأ إلى الهروب، بغلق العينين لحظياً، أو فركهما بخفة، أو الرمش السريع، أو بتغطية سريعة للوجه بالكف، بمعنى القيام بإيماءات رمزية تهدف إلى قطع الاتصال البصري للتعبير مجازياً عن الهروب من مصدر الإزعاج.



• **القتال:** عندما لا يستطيع الشخص إنقاذ نفسه من الخطر عن طريق التجمد أو الهروب، يلجأ إلى القتال، كآخر رد فعل غريزي صادر عن الدماغ الحوفي. والقتال يعني هنا القدرة على تحويل حالة الخوف والقلق إلى غضب. التصرف بغضب قد ينتهي بالاعتداء الجسدي، وهذا بدوره يعاقب عليه القانون في العصور الحديثة، لذا يلجأ العقل الحوفي إلى ابتداء طرق بديلة للتعبير عن الغضب والاعتداء الجسدي. وفي هذا السياق يحدد (Navarro 2017 : 39) «الجدل العدائي» كأحد أشكال العدوان الحديث. والجدل العدائي يتجسد هنا في المناظرة أو النقاش أو ما يسميه «مشاجرة ملفوظة، <...> الإهانات، والعبارات الموجهة لمشاعر المرء، والادعاءات المضادة، وتشويه المكانة المهنية، والمضايقة، والتهكم، كمرادفات حديثة للقتال غير الجسدي.



مثال:

- في مقابلات الفيلم الوثائقي: عندما نخطط للوصول إلى أعماق النفس البشرية أو المشاعر الحقيقية الكامنة في اللاوعي، نبدأ باستراتيجية الأسئلة البسيطة السهلة بشكل تدريجي للولوج في الموضوع الرئيسي، بمعنى إعادة بناء حدث ما خطوة بخطوة لإخراجه من حيز اللاوعي إلى الوعي. وعندما نلاحظ أثناء بناء الحدث أن الشخصية التي أماننا تدخل في لحظة صمت (تجمد أو ارتباك) يقاوم فيها الضيف كشف مشاعره العميقة المكبوتة في اللاوعي أمام الكاميرا، وتعني لحظة الصمت السابقة للصحفي والمشاهد أن الضيف يحاول أن يخفي شيئاً ما أو يداري الحقيقة، عندئذ تكون الشخصية جاهزة لطرح السؤال المركزي الذي يكشف فيه الصحفي عن المواقف والمشاعر الحقيقية المكبوتة في اللاوعي. الحالة السابقة قد يصاحبها أيضاً

تجنب الشخص التواصل البصري مع المذيع وفي ذلك نوع من التعبير عن الهروب من المواجهة.

- **في المقابلات التلفزيونية الحوارية:** كثيرا ما يستخدم الضيوف استراتيجية الصمت للحظات وجيزة قبل إجابات محددة ودقيقة ليمنحوا أنفسهم فرصة للتفكير في الإجابة. وإذا أحس الضيف بأن أي إجابة على سؤال ما قد تسبب له المشاكل أو الإحراج، يلجأ إلى قطع التواصل البصري (هروب) وكأنه يريد أن يخفي نفسه. وهذا يعطي المذيع والمشاهد إشارة بأن الضيف يراوغ ويخادع في قول الحقيقة.

- **المحققون:** يعتمدون على ملاحظة لغة الجسد أثناء التحقيق. وذلك عند مواجهة المتهم بأسئلة خطيرة أو حرجة أو غير متوقعة وبشكل مفاجئ. في هذه اللحظة يدخل المتهم في لحظة صمت أو ارتباك، من أجل أن يعطي لعقله الوعي فرصة لوضع استراتيجية الإجابة. فنجد أنه يتجمد في كرسيه وتتشابك قدماه خلف قوائم الكرسي، وكأنه يتشبث بشيء ما خوفا من السقوط. إنها الحالة الجلية التي تعبر عن قلق الشخص من شيء يخفيه.



الانفتاح والانغلاق في لغة الجسد

الانفتاح في لغة الجسد يتميز بحركات إيجابية مرتاحة وقوية تباعد عن الجسد. بمعنى كشف المناطق الحساسة من الجسم مثل الرقبة والقلب. هنا نقوم برفع الذراعين مع كشف لراحة

اليدين، للإعلان عن خلوهما من أي شيء يهدد أو يزعج الآخرين. إنها الوضعية التي ترسل للآخر رسالة مفادها: إنني منفتح وشفاف وأهل للثقة، ولا يوجد لدي ما يهدد الآخرين. تذكر في هذه الحالة وضعية الدعاء أثناء الصلاة أو وضعية الاستسلام للشرطة أو أثناء الحرب.

على العكس من ذلك، عندما نكون سلبيين جراء تعرضنا للتهديد أو الخوف، يصغر الجسد وينغلق على نفسه من خلال تغطية المناطق الحساسة من الجسم بكتلا اليدين بشكل لا واع لحماية أنفسنا.

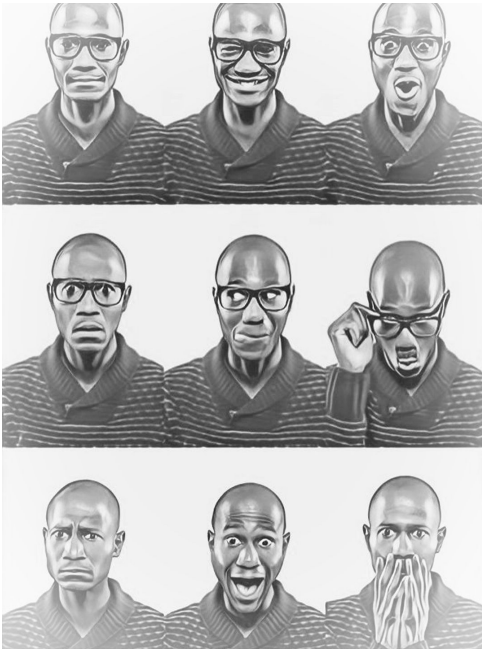


هذا يعني في لغة الإعلام أن المذيع أو الضيف الذي يتخذ وضعية جسد منفتحة لا يؤثر إيجابيا على المشاهد خارج الحقل البصري فقط، بل يؤثر إيجابيا أيضا على جو النقاش في البرامج الحوارية، ويدفع المذيع والضيف ليكونوا أكثر شفافية ووضوحا، مما يؤدي في المحصلة النهائية إلى عملية تواصل إيجابية وبناءة، والعكس صحيح.



تشابه الإيماءات الأساسية

الناس في جميع أنحاء العالم يتشابهون في إيماءاتهم الأساسية. وهنا سأسوق بعض الأمثلة على بعض تلك الإشارات:



نبتسم حين نكون سعداء، نتجهم أو نعبس حين نشعر بالحزن أو الغضب، نهز رأسنا يمينا ويسارا بمعنى «لا» وهذا ما يفعله الرضيع أيضا عندما لا يريد مزيدا من الطعام. كذلك عندما نهز رأسنا من أعلى إلى أسفل أثناء حديث شخص ما فنحن نقول «نعم» أو نريد تأكيد ما نسمعه، أو نشجع الآخر للاستمرار في الحديث أثناء المقابلات الصحفية أو الحوارات. كذلك تتسع فتحات الأنف من

أجل استنشاق مزيد من الأوكسجين عند استعدادنا للهرب، أو تتسع فتحات الأنف مع الكشف عن الأسنان عندما نكون غاضبين أو مستنفرين ومستعدين للهجوم أو العراك. طبعاً هناك بعض الفوارق الثقافية التي تقصد فيها إشارة هز الرأس معنى مختلفاً أو لا تعني أي شيء أحياناً مثل إشارة هز الرأس في الهند أو اليابان.

القراءة الصحيحة للغة الجسد

لكي تكون قراءتك صحيحة للغة الجسد لا بد من اتباع ثلاث قواعد رئيسية حتى تستطيع الحكم بشكل صحيح على ما تراه وتسمعه:

1- لغة الجسد ضمن مجموعات

بشكل عام لا يمكن أن تقدم لنا إيماءة واحدة معرفة كاملة عن بالشخص الذي أمامنا إلا في حالات نادرة. هذا يعني أننا نحتاج إلى مجموعة من الإيماءات لنخرج بقراءة صحيحة. فكل إيماءة يمكن مقارنتها بكلمة، وقد تحمل تلك الكلمة أكثر من معنى وللوصول إلى الفهم الصحيح للكلمة لا بد من وضعها في جملة مفيدة، أي ضمن مجموعة من الإيماءات ثلاث على الأقل ليتسنى لنا فهمها بشكل صحيح. ومثال على ذلك مجموعة الإيماءات التالية:



— الذراعان متشابكتان أمام الصدر أثناء الاستماع (إيماءة سلبية تعني التحفظ والانغلاق على المحيط) يرافقها إيماءات إيجابية مثل: فم مفتوح قليلا وحاجبين مرتفعين وتواصل بصري. رغم حركة الحاجز الكلي السلبية فإن باقي الإيماءات إيجابية وتشير إلى الانفتاح ودعوة المتحدث إلى الاستمرار في الحديث.

— الوضعية السابقة نفسها، الذراعان في وضعية الحاجز الكلي أمام الصدر أثناء الاستماع، مع تراجع الجسد العلوي للخلف



قليلا يرافقها فم مغلق بإحكام والذقن إلى أسفل والتواصل البصري من أسفل الحاجبين. هذه إيماءات سلبية تعني الانغلاق والعدائية تجاه المتحدث.

مثال:

عندما يضع المذيع أثناء مقابلة تلفزيونية يده على الوجه مع توجيه إصبع السبابة إلى أعلى الخد وإصبع آخر يغطي الفم ويسند الإبهام ذقنه، بمعنى وجود إيماءات رئيسية تشير إلى التقييم النقدي لما نسمعه. أي أن ذلك الشخص في وضعية تقييم أو تفكير ليتخذ قرارا حول ما يسمعه يتلو ذلك تطور الإيماءات في اتجاه إيجابي أو سلبي. فمثلا لو تبع الإيماءات التقييمية السابقة تشابك

الذراعيين أمام الصدر (وضعية دفاعية - إشارة سلبية) والذقن لأسفل (وضعية عدائية-إشارة سلبية). كل ذلك يشكل جملة مفادها « لا يعجبني ما تقول، أو لا أوافقك الرأي، أو إنني أشعر بالتذمر من قولك».

كذلك لو كان أحد الضيوف يتحدث بحماس وإيجابية عن

دعم المؤسسة التي يعمل فيها لقضايا البيئة. والمذيع يستمع له في وضعية تشابك الذراعيين أمام الصدر وفمه مفتوحا قليلا (فتح الفم هو القابلية للتفاعل مع المحيط ودخول الأشياء) مع الحفاظ على التواصل البصري. هذا يعني أن المذيع يتقبل الحديث ويوافق الضيف الرأي. من هنا نرى أن تشابك الذراعيين أمام الصدر لا يعني دائما إشارة رفض أو حالة سلبية وإنما يتغير معناها حسب الإيماءات الأخرى المرافقة.



2- الانسجام في لغة الجسد

بمعنى توافق إشارات لغة الجسد مع القول. فعندما نتحدث إلى شخص ما، ثم تسأله عن رأيه في قولك. هناك حالتان للإجابة:

الأولى: يقول الشخص (يعجبني ما قلته أو أنا أتفق معك) ويصاحب إجابته إشارات وإيماءات جسدية تؤكد صدق ما يقول أو تلائمه. هنا نتحدث عن الانسجام وصدق الإجابة.

الثانية: الشخص يقول لك الإجابة السابقة نفسها (يعجبني ما قلته أو أنا أتفق معك)، لكن إيماءاته سلبية وتناقض قوله. هنا تكون إجابة الشخص من أجل المجاملة فقط، وإجابته الحقيقية تعني عكس ما ينطق به، بمعنى (لا يعجبني قولك ولا أتفق معه).

مثال:

مديرة مؤسسة تتكلم في إحدى المقابلات عن حياتها الشخصية فتقول:

- لقد تربيت في عائلة تعطينا مساحة كبيرة من الحرية.



وفي أثناء الإجابة تحركت كفتا يديها المتقاربتين جدا لترسم كرة دائرية صغيرة في الهواء. التناقض هنا بين ما تدعيه من «مساحة كبيرة من الحرية» والإشارة الأيقونية التي تجسد مساحة الحرية الكبيرة والجو العائلي بشكل كروي صغير. الشكل الكروي الدائري يمثل الكمال والتآلف العائلي في مساحة صغيرة ضيقة مثلتها حركة اليدين المتقاربتين، وهذا ما يتناقض مع الكلام المنطوق.

لغة الجسد ضمن السياق

لا يمكن قراءة الإيماءات بشكل صحيح إلا في سياقها، لأن إخراج السياق من قراءة الإيماءات سيؤدي إلى فهم وتقييمات خاطئة. فلو شاهدنا مقابلة تلفزيونية يتحدث فيها أحد الضيوف بحماس وإيجابية عن دعم المؤسسة التي يعمل فيها للقضية الفلسطينية، وفي المقابل يستمع المذيع له في وضعية الحاجز الكلي (تشابك الذراعين أمام الصدر) واضعا ساقا فوق أخرى بإحكام وذقنه متجه للأسفل. الإيماءات السلبية للمذيع تريد أن تقول للضيف بانه مستاء من حديثه ويرفضه.

لو وضعت الإيماءات السابقة نفسها في سياق آخر حيث رجل يجلس على كرسي في حديقة تكسوها الثلوج، ستعبر عن الإحساس بالبرد القارس. فعندما نشعر بالبرد نغلق أجسامنا ونتكور على أنفسنا للحفاظ على درجة حرارة الجسم.



الفصل الثاني

لغة الجسد وإيماءات الخطابة في الإعلام



الإعلام ولغة الجسد

لغة الجسد الإعلامية على شاشات التلفزيون بشكل عام لها تأثير كبير على حياتنا اليومية. ووفقاً لعالم الاتصال جابي شاب، فإن الأخبار على شاشة التلفزيون هي المصدر الأكثر تكراراً للمعلومات حول الشؤون الجارية، فالأخبار تُقدم على أنها أداة قوية لإعلام الناس. وبصفة عامة هناك منظوران متعارضان يتعلقان بالعمل الإخباري التلفزيوني:

أحدهما المنظور المتفائل. بمعنى الأخبار التلفزيونية التي يمكنها تنوير المشاهدين وزيادة معارف الناس وتعليمهم. والآخر منظور متشائم، بمعنى النظر للأخبار التلفزيونية على أنها معلومات متحيزة تستخدم للتحكم في الجماهير بهدف الهدوء والاستقرار أو لزعزعة الاستقرار (Schaap 2009 : 56).

رغم أن دراسة شاب السابقة تخص الأخبار السياسية، فإنها تتعدى ذلك لتشمل العمل الإعلامي التلفزيوني بشكل عام. ومن خلال النظر في البحث السابق وجد (Banning & Coleman 2009 : 24-95): أن الدراسات غالباً ما تركز على طرق الاتصال اللفظية حتى عند فحص وسيلة إعلام بصرية بامتياز مثل التلفزيون، وتغفل الأهمية الخاصة للإشارات غير اللفظية في توصيل المعلومات حول الانفعال أو العاطفة.

وتشير الأبحاث أيضاً إلى أن الاتصال غير اللفظي في التلفزيون مهم ومؤثر مثل المحتوى اللفظي للرسالة الإعلامية أو أكثر، وعندما تتعارض الرسائل اللفظية وغير اللفظية، يصدق المشاهد عادةً الإشارة غير اللفظية. هذا يعني أنه إذا كان خطاب شخص ما ينقل شيئاً وتعبير وجهه تنقل شيئاً آخر، فإن المشاهد العادي يثق في إشارات الوجه (Banning and Coleman 2009 89-95). كذلك يقول عالم النفس (Mehrabian 1971 : 56): إذا كان هناك عدم تطابق بين كلمات المتحدث

ونبرة صوته، سيثق الناس في معظم الأحيان، بشعورهم تجاه نبرة الصوت التي تتغلب على الكلمات المنطوقة. هذا يعني أن نبرة الصوت لديها القدرة على قطع الاتصال أو تعزيزه.

إضافة إلى ما سبق، فإن التواصل غير المنطوق ضمن سياق البث الإخباري له جانب آخر مهم، فالعلامات والإشارات البصرية التي يظهريها المذيعون لا تختلف فقط بناءً على الأهمية المعلوماتية للخطاب ضمن السياق، بل أيضاً مع الموضوعات التي لها دلالات عاطفية مختلفة. ويقول الأستاذان في علم التواصل سويرت وكرامر (Swerts & Krahmer 2009 : 57-54) أن المذيعون يستخدمون أساليب مختلفة تبعاً للجمهور المخاطب والمتحدثون بشكل عام يكيّفون أساليب تواصلهم مع الجمهور بناءً على الظروف والسياسات وعوامل أخرى مثل سمعة المؤسسة وتوقعات الجمهور. لذلك، ستؤثر المشاهدة العامة لأي محطة أخبار معينة على الكيفية التي يتم بها توجيه المذيعين إلى التصرف وأساليب الاتصال التي يُنظر إليها على أنها مناسبة.

تأطير القصص الإخبارية

يلتقي رواة القصة المحترفون مع الصحفيين في قدرتهم على كتابة قصص متعددة ومتنوعة تتناول القضايا الاجتماعية والسياسية والثقافية. لكن ما يميز الصحفيين هو دورهم البارز في المجتمع من خلال تأطير القصص الإخبارية الواقعية بطريقة محددة تجعل المشاهد يتعرف على ذاته من خلال تماثله وتفاعله مع النماذج البشرية. أكثر من ذلك، تتخذ الأخبار تعابير أو إيماءات متنوعة بتنوع المواضيع والقصص، فبعضها على سبيل المثال يشير إلى فضيحة أو إرهاب أو إساءة من خلال ابتسامة أو حتى إظهار حزن أو كراهية أو حماس... إلخ، لكنها تعابير وإيماءات مبطنة تؤطر الأخبار والقصص وتبعثها المؤسسات الإعلامية بشكل واع لتفضي إلى اتجاهات معينة تريد أن ترسلها إلى مشاهديها بهدف التأثير عليهم، أو قد تكون

إشارات لا واعية من المذيعين تفضح حيادهم الذي يحرصون عليه، وتشبي للمشاهد بمشاعرهم وتوجهاتهم.

في هذه الدراسة سيتم التركيز على رموز لغة الجسد كجزء أو سمة من سمات التواصل غير اللفظي في العمل الإعلامي لأنها الأكثر إهمالا. هذا مرده إلى أن صانعي القصص الإخبارية يولون الاهتمام الأكبر للمحتوى الإخباري وزوايا المعالجة. بمعنى تأطير المحتوى الإخباري دون الالتفات إلى رموز التواصل غير اللفظي والوعي بأهميتها وخطورتها. رغم أن جميع الدراسات العلمية تشير إلى أن لغة الجسد أو رموز التواصل غير اللفظي تحتل درجة كبيرة لدى المشاهد. وإدراك هذه الأهمية أدعو القارئ إلى أن يتفرج على برنامج حوارى لمدة ثلاث دقائق دون صوت، ثم يسأل نفسه الأسئلة التالية: هل أحببت المذيع وشعرت بجاذبية تجاهه أم العكس؟ هل كان المذيع موضوعيا ومحايذا؟ هل كان منحاذا لأحد أطراف النقاش؟ هل كان مسيطرا على الحوار؟ كذلك يمكن طرح الأسئلة نفسها حول الضيوف وعلاقتهم ببعضهم البعض من جهة والمذيع من جهة أخرى. غالبا ما تتولد إجابات حول الأسئلة السابقة أو بعض منها، وسيكون لها أثر كبير على مدى تقبلنا للرسالة الإعلامية وتفاعلنا معها إيجابا أو سلبا بطريقة لا واعية.

كذلك يحدث كثيرا أن يصدر مشاهد ما حكما سلبيا إجماليا على المذيع أو أحد الضيوف كالقول: أنا لا أستسيغه. فيقول مشاهد آخر للأول: لماذا لا تستسيغه، رغم أنه قدم حججا مقنعة؟ فيجيب الأول: لا أعرف، فقط أنا لا أستسيغه.

الأحكام التي يصدرها المشاهد أو حتى المذيع بشكل لا واع حول ضيوفه، أو العكس، ترتبط ارتباطا وثيقا بلغة الجسد، أو اللغة غير المنطوقة، والتي بدورها تؤثر على انطباعاتنا ومشاعرنا تجاه المحيط. وفي هذا السياق وجد أستاذ علم النفس والرائد في أبحاث التواصل غير اللفظي مهربان آلبرت (50 : Mehrabian Albert 1971) أن:

التأثير الكلي للرسالة يتحقق من خلال الشق اللفظي بنسبة 7٪ والشق الصوتي 38٪ متضمنا نبرة الصوت ونغمته ومستواه، والشق غير اللفظي بنسبة 55٪».

وهناك دراسة أخرى لعالم الأنثروبولوجيا الأمريكي بيردويسل (36 : Birdwhistell 1970) في كتابه الشهير «الحركية والسياق»، تقدر أن الشق المنطوق لا يحمل أكثر من 30 إلى 35٪ من المعنى الاجتماعي أثناء التواصل أو التفاعل. وبناء عليه استنتج أن: الكلمات ليست البوتقة الوحيدة للمعرفة أو التواصل الاجتماعي بين البشر.

الدراستان السابقتان رغم اختلاف نسب الأرقام بينهما، تشيران إلى أن لغة الجسد أو الشق غير المنطوق هو الأعلى تأثيرا على المتلقي عند حدوث عملية التواصل. من هنا يجب إيلاء لغة الجسد في العمل الإعلامي العناية الكافية التي تستحقها.

نحن كمشاهدين نغير أهمية كبيرة للجانب الحركي والعاطفي أثناء عملية التواصل، وهذا ينشأ من قراءة لا وعية للإشارات غير اللفظية، التي تحدد بدورها إيجابية عملية التواصل أو سلبيتها. في هذا السياق يقول عالم الأنثروبولوجيا واللغويات سابير (544 : Sapir 1949) الإيمان رمز أو شيفرة سرية معقدة غير مكتوبة في أي مكان ولا يعرفها أحد، لكن يفهمها الجميع. إنه لأمر غير عادي أن يكون لدى البشر نظام اتصال معقد ومواز للخطاب المنطوق.

بمعنى أنه يجب ألا تقتصر دراسة إنتاج الكلام على الإنتاج اللفظي فقط، أي الجوانب المعجمية والدلالية والفونولوجية والنحوية، بل يجب أن يتعداه إلى الدلالة العاطفية والحركية (التواصل الإيمائي غير الواعي) كجزء لا ينفصل عن الإنتاج اللغوي.

سياقات لغة الجسد في الإعلام

هناك عدة احتمالات لعلاقة لغة الجسد بالرسالة الإعلامية. هذه الاحتمالات تنطبق على المذيعين والضيوف في البرامج على حد سواء، رغم أن المذيعين أكثر تحفظاً من الضيوف في ما يخص لغة الجسد. وهذا يعود إلى أن الضيوف بطبيعتهم أقل تقيداً من المذيعين بمعايير المؤسسات الإعلامية التي يطلون من خلالها. هذه الاحتمالات كالتالي:

– ارتباط الرسالة الإعلامية على المستوى العقلي والعاطفي. بمعنى الانسجام التام بين لغة الجسد والرسالة الإعلامية بحكم التمرين والحرفة، وهو ما لا يتوفر لغالبية الناس. هذا النوع من الارتباط يحدث تأثيراً كبيراً ويؤسس لعلاقة ثقة وارتباط متبادل بين المشاهد والمتحدث.

– ارتباط الرسالة الإعلامية على المستوى العقلي دون العاطفة. وهنا قد يحدث تناقض بين الرسالة الإعلامية الرصينة العقلانية وإيماءات لغة الجسد العاطفية غير الواعية. مما يزعزع الثقة بين المتحدث والمتلقي وقد يؤدي إلى النفور رغم رصانة الرسالة الإعلامية.

– ارتباط الرسالة الإعلامية عاطفياً فقط. بمعنى التعبير بالعواطف ولغة الجسد دون وجود رسالة إعلامية رصينة وعقلانية. هذا يحدث تناقضاً بين الرسالة الإعلامية الركيكة ولغة الجسد التي إما أن تكون تلقائية أو يغلب عليها الطابع المسرحي المبالغ فيه، لتعويض النقص في المحتوى. العلاقة هنا قد تنشأ بين المتحدث والمتلقي، لكنها تتسم بالعاطفية وتأثيرها لحظي.

لغة الجسد وزاوية النظر

يمكن ملاحظة لغة الجسد من زاويتي نظر مهمتين، لكل منهما خصوصيته وأهميته في التأثير على الرسالة الإعلامية ومصادقيتها وعمقها من ناحية المحتوى، إضافة إلى نوعية علاقة التواصل أو التأثير العاطفي:

لغة الجسد من وجهة نظر المشاهد أو المتلقي

المشاهد هنا يتأمل من خارج الحقل البصري/ الكادر. يجلس في مكان ما مثل البيت، المكتب، المقهى... إلخ ويصدر أحكامه تماماً كما يحدث في سلوكاتنا اليومية. فكثيراً ما نصدر أحكاماً تقييمية على الأشخاص الذين نقابلهم في حياتنا اليومية منذ اللحظة الأولى، وأحياناً حتى دون أن نتبادل معهم أطراف الحديث. هذه الأحكام تلعب دوراً كبيراً في تقبلنا أو نفورنا، أو حتى تماهينا مع هؤلاء الأشخاص وتقليدهم (نجوم الفن مثلاً).

نقول أحياناً ودون تبادل للكلمات، عندما نلتقي شخصاً لأول مرة إن هذا الشخص ودود، صادق، منفتح، ظريف. أو على العكس من ذلك هذا الشخص منفر، عصبي، عدواني، مراوغ، سلبي... إلخ. هذه التقييمات بطبيعتها تقييمات عاطفية تلعب فيها إطلالة الشخص الدور الرئيسي في صدور تلك الأحكام. هنا يتفق جميع الباحثين على أن الكلمات تستخدم للتعبير عن الأفكار والمعلومات، بينما لغة الجسد تتمم العلاقات بين الأفراد. بمعنى أن لغة الجسد ترسخ الانطباعات العاطفية الأولى والإطار الذي سيلعب دوراً هاماً في تقبلنا لما يقوله الشخص الآخر أو رفضه، وبالتالي قد نقف تجاهه موقفاً سلبياً من زاويتنا كمشاهدين أو متلقين.

لغة الجسد من وجهة نظر الضيف والمذيع

أثناء إجراء مقابلات، حوارية كانت أم إخبارية، لا نلتفت إلى لغة الجسد كأداة رئيسية مهمة في وضع إطار علاقة الاتصال بين الضيف والمذيع من جانب والمُشاهد من جانب آخر. يرسل المذيع أثناء الحوار إشارات جسدية سلبية غير واعية تزعزع الثقة، (عن طريق الرأس الوجه، اليدين، الأرجل، المسافة بين المذيع والضيف)، تؤدي بالضرورة إلى فقدان التواصل مع الضيف: مثل ميل جذع الجسم قليلاً إلى الأمام والذقن إلى أسفل، أو إيماءات توحى بالملل مثل إسناد الذقن براحة اليد أو الانغلاق مثل تشابك اليدين أمام الصدر، أو حركات توحى بنفاد الصبر والعصبية أو التوتر مثل تشابك أصابع اليدين بحدة أو فرك الأصابع. هذا بالتأكيد سيؤثر سلباً على الوضع النفسي للضيف وعلى مستوى المقابلة بشكل عام. النتيجة معلومات مشتتة لا توحى بالثقة ومقابلة ضعيفة في المجمل. كذلك يمكن أن تصدر عن المذيع إشارات أو إيماءات تغيير تماماً ما يقوله، وهذا أيضاً سيعزز ثقة الجمهور فيه وفي المؤسسة التي يمثلها.

في المقابل لو أخذنا اللغة الجسدية للضيف من زاوية نظر المذيع، ستؤثر أيضاً على مستوى المقابلة. لو أن المذيع انتبه على سبيل المثال إلى تصريحات الضيف ولا حظ أن هناك تناقضاً بين ما يصرح به قولاً ويدعي أنه الحقيقة ولغة جسده المتوترة والمتمثلة ربما في سرعة طرف العين أكثر مما هو معتاد، أو أن الضيف يكرر حركة حك الشعر أو الرقبة من الخلف، أو محاولة إزاحة ياقة القميص، لأدرك المذيع أن الضيف متوتر ربما لأنه يكذب أو يداري حقيقة ما.

لنا أن نتخيل أن المذيع في هذه الحالة باغت الضيف بالسؤال بالتالي:

— هل لك أن تعيد لي ما قلته مرة أخرى؟

هذا السؤال سيكون صادماً للضيف، لأن من يكذب أو يراوغ يكون متوتراً نفسياً ويتمنى أن ينتهي من تصريحه بأسرع وقت. والسؤال

هنا سيوقعه في الحرج وعدم القدرة على السيطرة. وهذا سيكون مكشوفاً تماماً للمشاهد والمذيع.

الآن وبعد هذه المقدمة التي ترينا أهمية لغة الجسد وعلاقتها بالعمل الصحفي لابد لنا من الانتقال إلى بعض المفاهيم المهمة في لغة الجسد ودلالاتها، من أجل الوصول إلى فهم صحيح لها وبالتالي يتعمق فهمنا لعملية التواصل وتزيد قدرتنا على فهم الآخرين بهدف الوصول إلى رسالة إعلامية أصدق وأعمق وأوثق.

إيماءات الخطابة العامة وأنواعها

وهي كل الحركات والإيماءات التي يصدرها الجسد بهدف تأكيد كلمة أو معنى أو فكرة أو إبراز عاطفة أثناء الكلام. وفي هذا السياق يقسم الباحث والمحرر الأكاديمي ساوندي (70 : 2022 Soundy) إيماءات الخطابة العامة إلى الأجزاء التالية:

1- الأيقونية

إيماءات أساسية تختلف عن أي إيماءات أخرى من حيث أنها تعني تمثيل جزء من الكلام بطريقة مرئية ملموسة ترافق المحتوى الذي نريد تمثيله وترتبط به ارتباطاً وثيقاً. بمعنى أن الإيماءات الأيقونية لها علاقة دلالية ذات معنى مع الأشياء التي نشير إليها وخصائصها الفيزيائية بهدف توضيح المعنى وتعميقه. الإشارات الأيقونية يمكن استخدامها لتمثيل الطول، العرض، الحجم، أي سمات المكان والعلاقات المكانية: مكان واسع، وآخر ضيق، وكذلك وصف الفعل: تحريك اليد من الخلف للأمام لوصف دخول رجل مكان ما، إضافة إلى التمثيل المادي للأعداد التي تقل عن خمسة.

أمثلة:



تمثيل الشكل



مباعدة اليدين رأسياً



تمثيل النقاط

— مباعدة اليدين رأسياً لتمثيل ارتفاع مبنى أو طول شخص ما، أو مباعدة اليدين أفقياً لتمثيل عرض النهر، أو تمثيل فكرتين على طرفي نقيض.

— رجل يصف عدسة الكاميرا لفظياً، بينما يمثل في الوقت نفسه حجم العدسة وشكلها بيده.

— استخدام شكل اليدين ومسار حركات اليد للحديث عن السمات الشكلية لعجلة السيارة.

— رجل يتحدث عن طائر صغير جداً. يجسد الرجل بكفه الطائر الصغير على شكل كوب كدلالة بصريه للشكل والحجم.

— رجل يعدد نقاط اتفاق معين، يسرد النقاط ويمثل ذلك على أصابع يده.

الإيماءات المجازية:

إنها رموز تهدف إلى تمثيل فكرة أو مفهوم أو شيء أو حدث أو وصفه بطريقة مادية يسهل فهمها. ولا توجد علاقة أو دلالة مباشرة بين الإيماءة والشيء الذي تشير إليه. ليست كل أنواع هذه الإشارات لها دلالة عالمية، بل ترتبط أحياناً ببيئة ثقافية محددة.

أمثلة

- **الحرية:** حركة القبضة اليمنى إلى أعلى مع ميلها قليلاً باتجاه اليسار.

- **المحبة:** وضع راحة اليد على القلب.

- **الشوق:** تقاطع اليدين مع وضع كف إحدى اليدين فوق ظهر اليد الأخرى بقوة أمام الصدر في حالة احتضان وهمي، مع انحناء الرأس قليلاً وإغماض العينين.

- **النصر:** رفع اليد مقبوضة لأعلى وأصبع الوسطى والسبابة يشيران للأعلى.



2- إيماءات الإيقاع

على عكس الإيماءات الأيقونية، فإن إيماءة الإيقاع هي حركات باليد أو إيماءات الوجه: حركة الحواجب أو الرأس أو الأرجل بالتوازي مع نغمات الكلام للتوكيد على الإيقاع في الخطاب المنطوق، وهي تحمل معلومات ضئيلة أو معدومة أحياناً. بمعنى أن هذه الحركات لا يقصد بها إبراز كلمة أو جملة أو مقطع من جملة، بل تهدف إلى الرفع قليلاً من الإيقاع لشد انتباه المشاهد، فكما نعلم أن الإنسان بطبيعته الغريزية يرصد الحركة ويتفاعل معها لتحديد الخطر بهدف تنظيم السلوك ورد الفعل.

أمثلة:

— حركات اليد أو اليدين للأعلى وللأسفل أو للأمام والخلف بطريقة متزامنة مع الجمل المنطوقة، فتبدأ مع بداية الكلمة أو الجملة وتنتهي بنهايتها أو عند الفواصل.

— كذلك تحريك الرأس قليلاً لليمين واليسار أو حركات الجسم الخفيفة للأمام والخلف، عندما يقف المذيع أمام شاشة كبيرة (Video wall) لتوضيح شيء ما.

3- الإيماءات التوكيدية

إيماءات تعني الإشارة إلى شيء لتوكيد وجوده في مكان ما، أو تشير إلى البعد العاطفي بهدف تعزيز الخطاب الإعلامي. ولا توجد علاقة دلالية بين شكل إيماءات الإشارة والخصائص الفيزيائية للأشياء التي نشير إليها. وهذا النوع من الإيماءات ينقسم إلى قسمين:

التوكيد بهدف الإشارة: إيماءات أساسية لربط الرسالة الإعلامية بشيء موجود في مكان ما، مستخدمين في ذلك تعابير الوجه أو رفع الحواجب أو تحريك الرأس أو اليد لتوكيد الرسالة الإعلامية. الشيء الذي نشير إليه قد يكون موجوداً ومثالاً أمامنا وقد تكون غائباً أو في الماضي، لكنه مرتبط بالسياق الذي نتحدث عنه الآن، وقد نستخدمها لنشير إلى (أنا، أنت، ذلك موجود هناك).

يستخدم المذيع هذا النوع من الإيماءات ليشير إلى جزء من المعلومات، سواء كان هذا الجزء كلمة أو جملة أو فكرة مهمة، وعادة ما يكون التوكيد هنا مصحوباً بتغير في نبرة الصوت، وما يتخلله من تغير في الإيقاع من سرعة وبطء وتوقف. في هذا السياق تقول الكاتبة يوديت فيليك في منصة تأثير الاتصال «لتحسين نبرة صوتك، يجب أن تتقن التوقف» (Zlevor 2018). التوقف هنا يؤكد نقطة معينة ويرفع من قيمتها أيضاً في جلب انتباه المشاهد. إنه يشبه الفاصلة اللفظية في نهاية جملة أو فقرة أو فكرة ما.

التوكيد العاطفي: قد تشير إيماءات التوكيد السابقة إلى موقف المذيع العاطفي تجاه موضوع ما، مما يؤثر على طريقة تفسير الأخبار. يقول سويرتس وكرامر (Swerts & Krahmer 2009 : 235 - 240) في هذا السياق: إن وجه المذيع قد يكشف عن معلومات لا يتم التعبير عنها من خلال الكلمات أو بنية الجملة. هذا يعني أن دراسة تعابير الوجه والحواجب وحركات الرأس أمر مهم جداً للمذيع. كذلك يمكن أن يظهر موقف المذيع العاطفي من نغمته أو نبرة صوته.

ويقول الممثل لويس داي الحائز على جائزة أبراهام لنكولن إن «الصوت هو انعكاس عميق للشخصية ومن نكون، إنه بصمة الروح» (Zlevor 2018 : 2)، بمعنى أن النغمة أو نبرة الصوت انعكاس عميق للحالة الشعورية للشخصية. فشعور الحزن أو الفرح، الملل أو الشغف، الرضا أو الغضب، كذلك القبول أو النفور، كل ذلك سيعبر عن نفسه في نبرة الصوت بطريقة صادقة لا يمكن تزيفها.

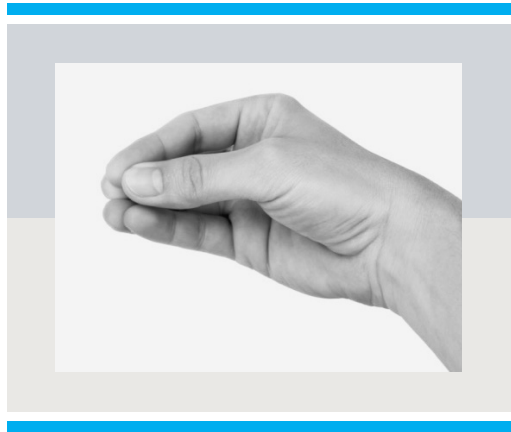
إيماءات التوكيد بهدف الإشارة تستخدم على نطاق واسع في النشرات الإخبارية والبرامج التلفزيونية. أما الإيماءات العاطفية فهي قليلة الاستخدام. هذا له علاقة بطبيعة العمل الإخباري المحافظ، الذي يضع في سياساته التحريرية خطوطاً صارمة تلزم المذيعين في النشرات تحديداً، عدم إظهار أي مشاعر تجاه قضية ما لتجسيد مفهوم «الحياد». إظهار العاطفة يكون أكثر استخداماً في الفقرات الثقافية والاجتماعية التي تتخلل النشرات الإخبارية وتكون بلا قيود في البرامج الترفيهية، بمعنى أنه:

كلما ابتعدنا عن المواضيع السياسية زادت المساحات التي يسمح فيها للمذيع بإظهار إيماءات التوكيد العاطفية، خاصة القصص الإنسانية.

رغم كل ما سبق يبقى المذيع بشراً، ولا يمكنه السيطرة التامة على مشاعره أو منعه من إظهار تفاعله مع قضية ما. فالمشاعر الحقيقية كما ذكرت سابقاً تصدر عن العقل الحوفي اللاواعي الذي يكشف البعد العاطفي للمذيع، وهذا يؤثر بدوره على كيفية تلقي المشاهد للرسالة الإعلامية. أما ضيوف البرامج فهم أقل تحفظاً من المذيعين في ما يخص الإيماءات العاطفية.

مثال (1) التوكيد بالإشارة:

— عندما يتحدث شخص ما عن حصار دولة قطر، وفي لحظة معينة يقول: لكي نفهم ما يحدث الآن من حصار لدولة قطر وأشار بأصابع يد مضمومة للأمام، لا بد من فهم ما حدث عام 2014. وأشار بوضعية اليد نفسها إلى الخلف.



في ما سبق تم ربط مصطلح الحصار مع حدث في الماضي له علاقة بما يحدث الآن عن طريق إيماءة الإشارة باليد.

- الضيف يتحدث عن شخص آخر (هو)، ويشير بيده جانباً إلى خارج الحقل البصري. أو يشير إلى نفسه (أنا) عندما يكون جزءاً من الحدث، أو يشير إلى شخص أمامه (أنت) عندما يقول مثلاً: لقد أخبرتك بهذه المسألة سابقاً. وعند



قراءة جمل مثل (يوم كامل من المفاوضات) أو (نأخذك للخطوط الأمامية للمعركة)، ويريد المذيع التوكيد على بعض الكلمات المفتاحية المهمة في الخبر فإنه يرفع حاجبيه أو يرفع حاجبيه مع تحريك الرأس صعوداً وهبوطاً مع تغير في نبرة الصوت من أجل توكيد الكلمات المائلة المهمة مثل: (المفاوضات، للخطوط الأمامية). ورغم أن إيماءات التوكيد هنا تشير إلى كلمات يريد المذيع توكيدها، فإنها أيضاً قد تكشف عن البعد العاطفي للمذيع أو السياسة التحريرية للمؤسسة الإعلامية، من خلال اختيار الكلمات موضع التوكيد.

مثال (2) التوكيد العاطفي:

- يرتخي جسد الشخص أو تتغير نبرة صوته عند الحديث عن أشياء حزينة. أما إذا كان غاضباً من قضية ما مثل حادث اغتصاب طفلة أو قتلها، فستكون نبرة الصوت حازمة، وستتخذ أيدينا بشكل لا واع شكل القبضة، أو قد نضغط على قلم في يدينا، أو أي شيء نحمله. ويمكن أيضاً أن تظهر على الوجه سمات الغضب: تجمد حدقتي العينين أو تقطيب الحواجب أو نزول أطراف زوايا الفم، كتعبير عن الانغلاق التام.



— في المقابلات السياسية
قد يحضر ضيف تجبره
الحسابات الدبلوماسية أو
الانتماءات الحزبية على
أن يدافع عن قضية ما
بإيجابية، رغم شعوره
الداخلي بعدم الرضا. هنا
سنرى إيماءات عاطفية
في العينين أو الحاجبين، أو
حركة اليدين أو نبرة صوت

مختنقة تتناقض مع الخطاب الإعلامي. هذه الحالة تتيح للمذيع
الذكي فرصة طرح أسئلة محرجة وأكثر دقة للوصول إلى الحقيقة.
كأن يوجه للضيف تعليقا:

— تبريراتك في الدفاع عن موقف الدولة (س) من الحرب غير مقنعة!!

كيف نفهم اتجاه حركة الإيماءات أثناء التواصل

لتحديد اتجاهات حركة الإيماءات لا بد من أخذ شخص في وضعية
الوقوف أو الجلوس كمرجع.

— الاتجاه الأمامي للشخص سيكون مجالا للإيماءات بمختلف أنواعها
للتعبير عن اتخاذ القرارات والأفكار والأحداث الآنية أو المستقبلية
والأشخاص الفاعلين فيها.

— الاتجاه الخلفي للشخص سيكون مجالا للإيماءات بمختلف أنواعها
للتعبير عن أفكار أو أحداث أو أشخاص من الماضي، ربما يكون لها
ارتباط بما يحدث الآن. انظر مثال (1) التوكيد بالإشارة الخاص بحصار
دولة قطر.

— الاتجاهان الجانبيان للشخص (يمين الشخص ويساره) سيكونان مجالاً لاستخدام إيماءات تبين التناقضات، ولتجسيد الأحجام والكتل، إضافة إلى العرض والاتساع، (انظر إيماءات الخطابة العامة وأنواعها- الأيقونية).

— الاتجاه العلوي الذي يشير إلى الفراغ البصري اللامحدود والبعد الروحي الميتافيزيقي، سيكون مجالاً لإيماءات الارتفاع والشموخ والعلو والتعالي، إضافة إلى إيماءات التفكير العميق واستلهام الأفكار، (المفكرون والفلاسفة).

— الاتجاه السفلي، اتجاه جاذبية الأرض والتسارع والثبات، سيكون مجالاً لإيماءات تجسيد القوة، العزيمة والإصرار. وهذا الاتجاه يستخدمه كثيرون السياسيون وأصحاب السلطة والقرار.

القاعدة

إذا كانت الإيماءات ونبرة الصوت تدعم ما تقوله، فمن المحتمل أن تكون عظيمة. أما إذا أخذتك نبرة الصوت والإيماءات بعيداً عما تقوله (مثل حك وجهك أو ضبط الملابس أو اللعب بخاتم اليد) فمن المحتمل أن هذه الإيماءات ستشتت عرضك التقديمي وبالتالي لا حاجة لك لاستخدامها.

في الفصول التالية سيتم استعراض جميع التعبيرات والإيماءات والحركات المختلفة الإيجابية والسلبية المشتتة للغة الجسد. وبما أن لغة الجسد واسعة جداً وهناك الآلاف من التعبيرات والإيماءات والحركات المختلفة، سنكتفي هنا فقط بعرض ما هو ضروري للعمل في القنوات الإعلامية بشكل عام والإخبارية على وجه الخصوص. إن إدراك تلك الحركات والإيماءات وتعلمها لكل من يظهرون على الشاشة

سواء كانوا مذيعين أو صحفيين، من الأمور المفيدة لتوصيل الرسالة الإعلامية بطريقة مؤثرة وعميقة، ومن شأن ذلك منحهم قدرة على فهم الجانب العاطفي اللاوعي للضيوف، مما يلعب دوراً أساسياً في مصداقية القناة الإخبارية أمام المشاهد وتعطيه فرصة أكبر للتقييم.



الفصل الثالث

وضعية الرأس وإيماءات الوجه



وضعية الرأس

الرأس كما تقول خبيرة الجسد ما تشينج هو مركز التفكير والاستشعار بالمحيط. هذا يعني بأن الرأس سيتجه إلى ما يحب أن يسمعه ويشمه ويراه ويتعد عن الأشياء التي لا يحبها. إذا وضعية الرأس تحدد حركة باقي الجسم. فوضعية الرأس المعتدلة محايدة تظهر الثقة بالنفس والانفتاح. اعتدال الرأس، يعني الحفاظ على وضعية رأس يكون فيها مستوى عيني المذيع بمستوى عيني الضيف (Eye Level). لكن عند تغيير وضعية الرأس المعتدلة ولو قليلاً إلى الأمام أو الخلف أو الجانب ستختلف المفاهيم وطبيعة الموقف (Matsching 2021 : 5).

عندما يميل رأس المذيع للخلف قليلاً، سيرتفع الذقن، وتتكشف منطقة الحلق والرقبة الحساستين



بطريقه استعراضية، واللتين يفترض بنا حمايتهما. مما يعني أن المذيع غير مكترث ولا يقيم وزناً لمن أمامه، فيظهر متعالياً أو متعجرفاً.

التعالي



أما عند استخدام هذه الإيماءة من قبل أحد الضيوف خاصة المفكرين أو المثقفين أو المبدعين، فتكون مقبولة إلى حد ما، لأن المشاهد يدرك الطبيعة الخاصة لهؤلاء فهم يجدون في التواصل البصري المباشر تشويشاً، يعوق استلهم الأفكار، لذا يفضل هؤلاء

بشكل لا واع النظر إلى أعلى في الفراغ.

كذلك يجب على المذيع أثناء الاستماع ألا يحني رأسه وهو ينظر إلى الضيف، بمعنى أن تكون الذقن لأسفل، وكأنها حماية مجازية للرقبة والحلق. انحناء الرأس قليلا مع النظر لأعلى من أسفل الحواجب باتجاه عيني الضيف يوحي



العدوانية

بموقف سلبي تجاه قضية ما أو انتقادي أو حتى عدواني. هنا يشي المذيع للمشاهد بموقفه تجاه قضية ما ويظهره غير محايد.

من ناحية أخرى يشير رأس مائل إلى الجانب مع ارتفاع الحواجب بأنك تستمع بكل اهتمام وإلى علاقة متناغمة مع الشخص المقابل، بمعنى أنك تتنازل أمامه وتثق بما يقول. هذا الانطباع يتولد بالنظر إلى أن ميل الرأس جانبا سيكشف الرقبة كمنطقة حساسة نميل فطريا إلى حمايتها. بالتالي يكون الانكشاف هنا كإعلان عن الشعور بالاستسلام للآخر أو الأمان والرضا، وهذا السلوك تابع من مرحلة الطفولة. فعندما توبخ الأم طفلها بقسوة، نجد أنه يميل برأسه جانبا، معلنا ضعفه واستسلامه ليستدر عطف أمه. وعند مصاحبة إيماءة ميل الرأس جانبا مع رفع الحواجب نضيف للاستسلام والإحساس بالرضا توسيع العينين ظاهريا للتعبير عن الاهتمام. بناء على ما سبق يمكننا أن ندرك مدى أهمية وضعية الرأس في العمل الإعلامي، لأنها تكشف عن الأبعاد النفسية والمواقف الداخلية اللاواعية للضيوف والمذيع. لهذا لا بد من الوعي بوضعيات الرأس المختلفة واستخدامها في اللحظات المناسبة والسياق المناسب لتخدم المواقف والأفكار وتثري النقاش.



الاهتمام والتناغم

ما سبق يقودنا إلى أن ميل الرأس جانبا مع رفع الحاجبين كإيماءة إيجابية يستخدمها المذيع بهدف دفع الضيف المتحدث للمزيد من الاسترسال في لحظة إدلائه بمعلومات ذات أهمية للرأي العام. وستكون هذه الإيماءات خاطئة في حال استخدامها مع ضيف تتعارض أفكاره مع الخط أو القيم التحريرية للعمل الصحفي، أو شخص عدائي يحاول جاهدا التشويش على الحوار.

إيماءات الرأس في النشرات الإخبارية والبرامج الحوارية

لا يوجد فرق جوهري في إيماءات الرأس بين البرامج الإخبارية والحوارية، سوى أن البرامج الحوارية مدتها أطول وتستدعي بطبيعتها وجود ضيوف بالضرورة. هذا يعني أن لغة الجسد في البرامج الحوارية ديناميكية وقد تطور إيجاباً أو سلباً خلال الحوار، مما يؤثر بالتالي على المزاج العام والتفاعل بين طرفي البرنامج من ناحية وعلى المشاهد من ناحية أخرى.

1- إيماءات الرأس

تعتبر إيماءات الرأس مهمة جداً بدرجة لا تقل أهمية عن إيماءات الوجه في العمل التلفزيوني. هذه الأهمية لها علاقة بطبيعة العمل التلفزيوني الإعلامي الذي يعتمد بغالبية بصرياً على اللقطة المتوسطة، التي تبرز بشكل واضح إيماءات الوجه والرأس كما أسلفت سابقاً. عند متابعة المذيعين والضيوف والصحفيين في شتى أنواع العمل الإخباري من تقديم أخبار، أو تقارير إخبارية بكل أنواعها أو برامج حوارية سنجد حركة الرأس تحتل مكاناً بارزاً في التواصل غير اللفظي كحركات منفردة أو متوافقة مع حركات الحواجب من ارتفاع وانخفاض. استخدام حركات الرأس بشكل منفرد أو مصاحبة لحركة الحاجبين يؤثر فيه عدة عوامل منها:

— طبيعة الشخص نفسه وطريقة أدائه، بمعنى العامل الذاتي الذي يبرز التميز والإبداع بين المذيعين إلى جانب عوامل أخرى مثل: المظهر، الثقافة، الكاريزما، طبقة الصوت...إلخ.

— طبيعة المحطة التلفزيونية، أو البيئة الثقافية الحاضنة للمؤسسة الإعلامية. فحركات الرأس تستخدم على سبيل المثال كثيرا من قبل مقدمي الأخبار الأمريكيين، وبدرجة أقل عند نظرائهم البريطانيين أو الألمان، الذين يتسمون بشخصية محافظة جدا.

— طبيعة المواضيع المعالجة (اجتماعيه، سياسية، ترفيهية، اقتصادية). المحطات الإخبارية التي يغلب عليها طابع السياسة تكون محافظة بطبيعتها في ما يخص لغة الجسد بشكل عام، أكثر من المحطات الترفيهية.

2- الإيماء بالرأس كوسيلة تواصل إيجابية

إيماءة الرأس حركة فطرية لا واعية على ما يبدو، ونستطيع رصدها حتى في سلوك الأطفال الصم والبكم والرضع. والإيماء بالرأس يعنى خفض الرأس قليلا ورفعته كإشارة إيجابية في معظم الثقافات، وتعني: نعم أو أنا أفهمك أو أوافق على ما تقول. وهنا يجب التمييز بين الموافقة والفهم. فالفهم لا يعني الموافقة. ولكي نميز بين المفهومين في حركة الرأس لا بد لنا من فهم طول تلك الحركة وإيقاعها. بمعنى إدراك دلالة السرعة والحركة على مستوى:

— **الموافقة:** إيماءة الرأس بمفهوم الموافقة في الرأي وعمق التفاهم تكون عادة طويلة وبطيئة أو متأنية، ومن خلالها يستطيع المذيع أن يحث الضيف المتحدث على مواصلة الحديث.

— **الفهم:** إيماءات الرأس قصيرة ومقترنة بابتسامة خفيفة هي إشارة تشجيع وخلق ارتباط أو جو ودي مع الطرف الآخر.

— **نفاد الصبر:** بمعنى إيماءات الرأس السريعة جدا وقد تقتصر أيضا بلمس اليد للأذن وهي الأكثر استخداما في البرامج الحوارية الإخبارية أو فرك الوجه (إيماءات اليد والوجه السلبية). المذيع هنا يحث الضيف على التقدم أو تجاوز الموضوع، بمعنى: فهمت ما تقوله، دعنا ننتقل إلى نقطة أخرى أو أعطني فرصة للحديث.

من هنا يمكن فهم مدى أهمية إيماءة الرأس السابقة ضمن النقاط التالية:

- تحديد طبيعة العلاقة بين الأشخاص من حيث القبول أو النفور.
- مدى حماسة المشاركين في النقاش وأين تكمن توجهاتهم ومصالحهم الحقيقية أثناء النقاش.
- تشجيع الضيف لمواصلة الحديث، كإشارات إيجابية من المذيع. بمعنى استمر في الحديث، أو أنا أسمعك جيدا، أو ان قولك يهمني.
- بشكل عام عندما تكون لدينا مشاعر إيجابية أو نريد تأكيد شيء ما (إشارات توكيديه) يبدأ الرأس بالإيماء عندما نتحدث أو نستمع. يحد عند الاستماع إمالة الرأس قليلا جانبا، كإشارة مصاحبة لإيماءة الرأس. وتقول الخبرة في لغة الجسد مونيك ماتشينج: إن ميل الرأس جانبا يكشف عن الحلق والرقبة ويظهر الشخص أقل حجما وتهديدا. بالتالي ترسل هذه الإيماءات إحساسا مضافا بالطمأنينة والثقة للضيف المتحدث لكي يسترسل في الكلام (Matsching 2021 : 10).

3- الإيماء بالرأس كوسيلة تواصل سلبية

الإيماء بالرأس ببطء له آثار سلبية جدا في حالة استخدام المذيع تلك الإيماءة مع ضيف عدائي السلوك والأفكار، وستُظهر المذيع ضعيفا وغير المسيطر على الموقف. كذلك الإيماء القصير بالرأس وميله جانبا مع ابتسامة خفيفة، ستعطي انطباعا بان المذيع يوافق على

ما يقوله الضيف ويشجعه على الاستمرار ، وهذا استخدام إيماءات إيجابية في سياق خاطئ. بمعنى أن المذيع يومئ برأسه معلناً موافقته على ما يقوله ضيف ما تتعارض أفكاره مع المذيع أو الخط التحريري للمؤسسة. قد يحدث الإيماء بالرأس هنا من طرف المذيع بشكل لاواع، نتيجة تأثره بإيماءات الضيف. فالإيماء له تأثير معدٍ يؤدي بالنتيجة إلى بدء الطرف الآخر أيضاً بالإيماء دون وعي منه.

مثال (1) الإيماء الإيجابي بالرأس:

أحد الضيوف يتكلم عن ملابسات مقتل الرئيس اليمني السابق علي عبد الله صالح. المذيع يستمع إليه، يومئ برأسه المائل جانباً قليلاً، لكي يشجع الضيف على الاستمرار في الحديث. فجأة توقف الضيف عند نقطة مهمة تعطي معلومات حول من اتخذ قرار تصفية الرئيس السابق.



لحظات صمت، المذيع يستمر في الإيماء برأسه مع وضع يده على ذقنه كإشارة تقييمية (أقدر ما تقول). هنا يرسل المذيع إشارات إيجابية للضيف ليشجعه على الاستمرار في الحديث دون ممارسة أي ضغط عليه، أو إعطائه شعوراً سلبياً بأنه يقوم بالتحقيق معه.

مثال (2) الإيماء السلبي بالرأس:

الحوار يدور حول تقرير حقوقي عن الأوضاع المزرية في السجون المصرية. الحلقة تستضيف ضيفين. الضيف (ص) ناشط حقوقي يدافع عن صحة التقرير. في المقابل الضيف (س) محلل سياسي، ينفي صحة التقرير جملة وتفصيلاً ويدعي أن الأوضاع في السجون المصرية تقدم خدمات خمسة نجوم للسجناء.

المذيع في مداخلته يسمي بالخطأ التقرير الحقوقي بأنه تقرير أممي. الضيف (س) يجد ضالته لحرف النقاش عن مساره في خطأ تحريري يعطي التقرير صفة الأممية وهو ليس كذلك. إنه تقرير صادر عن لجنة حقوق الإنسان في جنيف.

— (س) يهاجم المذيع: هذا ليس تقريراً أممياً، إنه تقرير تابع من لجنة حقوق الإنسان. وهم مستقلون وليست لهم علاقة بالأمم المتحدة.

— المذيع يتفاجأ، وبشكل لا واع يميل رأسه ببطء جانباً، وحاجبيه مرتفعان وفمه مفتوح قليلاً (موافقة الرأي والاستسلام وعدم السيطرة): همهمة... طيب.....

— (س) مقاطعاً واليدان مفتوحتان أمام الجذع مع رأس معتدل وطبقة الصوت مرتفعة وحازمة (الثقة العالية بالنفس): لا يا فندم إنهم خبراء مستقلون في لجنة حقوق الإنسان في جنيف. هذا ليس تقريراً أممياً.

— المذيع بالوضعية السابقة نفسها، طبقة صوت ضعيفة مترددة، همهمة... هذا،

— (س) مقاطعاً: لا يا فندم. لازم أعلمك صحافة. لازم علشان الأمانة تقول إنه ليس تقريراً أممياً. إنه تقرير مستقل.

تكرر السيناريو السابق لفترة رغم أن حديث الضيف (س) ليس في صلب موضوع النقاش. (س) يهاجم ويقاطع المذيع ويكرر كلامه، لتثبيت رسالته بهدف تضخيم خطأ المؤسسة الإعلامية والنيل من مصداقيتها عند المشاهد. المذيع على النقيض منه في وضعيه استسلام، أعطت الضيف (س) فرصة ذهبية للهجوم والتمادي.

لتفادي الموقف السابق، لابد للمذيع في هذه الحالة ان يحافظ على وضعية رأس معتدل ويحاول تجاوز النقاش الجانبي بقوله: هذا ليس موضوعنا، أرجو أن نبقي في أوضاع السجون المصرية.

وفي حال عدم تجاوب الضيف (س) واستمراره في التشويش، لا بد للمذيع من أن يرفع طبقة صوته مع نظرة حازمة (نظرة القوة): يبدو أنك سيدي لا تجيب على السؤال، والآن أتوجه بالسؤال للضيف (ص) مع قطع الاتصال البصري مع الضيف (س).

مثال (3) الإيماء أو التوكيد السلبي بالرأس:

المذيع يحتاج أحد الضيوف، وينتهي كلامه بطرح السؤال التالي مع إيماءة الرأس من أعلى إلى الأسفل.

— أليس هذا منطقياً؟

إيماءة الرأس مع كلمة منطقياً تؤكد وتعزز حجة المذيع وتنشد موافقة الطرف الآخر وتعاونيه. هنا يجب أن يتنبه المذيع لهذه الوضعية لو تم عكس الحالة، بمعنى أن الضيف يطرح حجة ويسال السؤال السابق للمذيع الذي ربما لا يوافق الرأي. حذر المذيع في هذه الحالة نابع من الأثر المعدي واللا واعي لإيماءة الرأس المتكررة، والتي ستظهره متوافقاً مع الضيف رغم تعارض المواقف.

الحالة السابقة تستدعي السؤال التالي: ما الذي سيحدث عندما لا يومئ المذيع برأسه وهو يستمع للضيف المتحدث؟ بمعنى أن يحافظ المذيع على ثبات رأسه معتدلاً مع المحافظة على التواصل البصري مع الضيف. هنا نرى أن عدم مبادلة إيماءة الرأس مع الضيف أثناء الحديث يعني أن المذيع لا يتجاوب معه ويرسل له إشارة بأنه يستمع فقط وبحياد.

وهنا يجب التنويه للتالي:

— من الخطأ أن يبقى رأس المذيع معتدلاً طيلة الوقت عندما يتحدث الضيوف لأن ذلك يعزز الشعور بالملل والإحباط لديهم، ويحول دون استرسالهم في الحديث. المذيع يجب أن يعطي إشارات إيجابية برأسه

ليشجع الضيف على الاسترسال خاصة إذا كانت معلومات الضيف ذات أهمية أو جديدة. لكن على المذيع أن يحافظ على اعتدال الرأس في حالة وجود ضيف عدواني ويعطي معلومات مغلوبة.

— الإيماء المتواصل بالرأس أثناء حديث الضيف يعطي نتائج عكسية أيضاً، ويفقد تأثيره كإيماء إيجابية تعني الفهم، أو التوافق أو حث الضيف على الحديث.

اتجاه حركة الرأس

اتجاه حركة الرأس يعطي للمذيع أيضاً فكرة عن طبيعة الأشخاص أمامه وعلاقاتهم وتوجهاتهم الحقيقية أثناء الحوار حتى وإن أظهرنا نوعاً من الانسجام أو التوافق في الآراء والأفكار. وهذا يعزز قدرة المذيع على المناورة وطرح أسئلة أكثر دقة تبرز التناقضات غير المصرح بها بين الضيوف. بناء على ذلك يمكن رصد أهم حالتين ترتبطان باتجاه حركة الرأس، وينقطع التواصل البصري خلالهما. بمعنى عدم النظر في اتجاه المتحدث:

— المستمع يومئ برأسه للقول: أنا أوافقك الرأي، مصاحباً ذلك بإيماءة مناقضة وهي عدم النظر إلى المتحدث. الإيماء هنا يهدف إلى المجاملة لاعتبارات شخصية أو سياسية أو اجتماعية. والمعنى الحقيقي هنا: أنا لا أوافقك الرأي.

— أو أن المستمع تشغله فكرة ما أثناء الحوار أو سؤال حساس طرح عليه يجعله يفكر عميقاً، ويحتاج فسحة من الزمن قبل الإجابة. بمعنى أن المستمع يحرك رأسه جانباً للنظر في الفراغ من أجل التفكير بعمق دون أي تشويش يسببه التواصل البصري، إنه وقت المعالجة.

لكن كيف للمذيع أن يميز في قراءته بين قطع الاتصال البصري كلياً أو الإيماء بهدف المجاملة في برنامج حوارى؟ لقد أسألت سابقاً بأن الرأس يشير إلى أين تكمن اهتماماتنا. فعندما نقطع الاتصال

البصري كليا مع شخص ما نتيجة خلاف وصل حد لا يمكن تجاوزه، فإننا نشيح برأسنا بعيدا عنه، لأن وجوده أو آراءه تزعجنا. وقد يصل الانقطاع البصري في هذه الحالة إلى إدارة أكتافنا أو أرجلنا أو ربما الجسم كاملا في اتجاه معاكس. بمعنى:

— كلما زاد انعطاف رؤوسنا أو أجسامنا بعيدا عن شخص ما، كانت الإشارات السلبية حادة، وتشير إلى قطيعة تامة مع ذلك الشخص.

الانقطاع الكامل للاتصال البصري يترتب عليه توتر شديد في البرنامج الحواري قد يؤدي إلى خروج الضيف من البرنامج أو إلى عراق جسيدي أو لفظي في حالات خاصة، تفضي ربما إلى فشل البرنامج. هذا السلوك يسيء إلى المذيع والمحطة الإعلامية التي يعمل فيها، ويعطي انطباعا بضعف المذيع وعدم قدرته على السيطرة على برنامجه. الحالة السابقة قد تستثنى منها البرامج التي لا تهدف إلى التوضيح وعمق المعلومة، بل تكون معنية أكثر بالتسلية والاستعراض لا بالعمل الصحفي الرصين.

المذيع المحترف يعرف ضيوفه تماما، ويعي أيضا أن البرنامج الحواري في جوهره يكتسب أهميته من تعدد الآراء التي تثير المشاهد ومن تناقضها. لذا تقع عليه مسؤولية مراقبة لغة الجسد التي تؤمن له قدرة على قراءة التوتر وامتصاصه قبل تفاقمه. مراقبة المذيع للغة الجسد ستشعره بان القطيعة البصرية بين ضيفين ستتصاعد تدريجيا وعلى عدة مراحل المراحل يمكن فصلها وتقسيمها على سبيل التوضيح لكنها تكون في الواقع سريعة ومتداخلة في ما بينها:

— **المرحلة الأولى:** تبدأ علامات توتر مثل: زيادة سرعة رمش العين أو نزول طرفي الفم إلى أسفل (إغلاق الفم وقطيعة تامة مع المحيط / الاستوديو). الوضع في هذه الحالة لازال مقبولا. فالتوتر يكون جزءاً من طبيعة البرامج الحوارية وديناميكيته.

— **المرحلة الثانية:** هي مرحلة نفاذ الصبر التي نرى فيها أحد الضيوف يدير رأسه بعيداً إلى حد ما عن ضيف آخر ينزعج من حديثه. هنا تظهر إيماءات جسد مثل: إلقاء نظرة سريعة على الجوانب، فرك الأصابع والضغط على الكفين، أو الضغط على أي شيء في اليد، أو النقر على المنضدة. يلاحظ أيضاً في حالة النفور عدم انخراط الضيف في الحديث أو الحديث بأقل قدر ممكن.

— **المرحلة الثالثة:** التي يستدير فيها جسد الضيف كلياً في الاتجاه المعاكس للمتحدث. هنا تحدث القطيعة البصرية الكاملة التي تنذر ربما بتفاقم الأمور.

يجب على المذيع التدخل في المرحلة الثانية، على أقصى حد، لخفض حدة التوتر، من خلال إيماءات وجهه الإيجابية المريحة مثل: المحافظة على التواصل البصري وإيماء الرأس قليلاً وابتسامة خفيفة صاحبها جمل لفظية تدعو إلى التهدئة وتضع على عاتق الضيف المتوتر مسؤولية أخلاقية تجاه المشاهد:

— هل لك أن تفسر للمشاهد سبب انزعاجك؟

— لك الحق الكامل في الرد، عندما ينتهي الضيف (س) من حديثه.

— الجمهور يريد أن يسمع وجهة نظرك أو الجمهور ينتظر منك أن توضح له وجهة نظرك.

1- هز الرأس أو دورانه من جانب إلى جانب

الأبحاث تشير إلى أن إيماءة دوران الرأس يمينا ويسارا أو هزه عالمية وتعني (لا). وهي فطرية أيضاً، فالطفل الرضيع يحرك رأسه من جانب إلى جانب عندما يرفض المزيد من الطعام. وعندما يحاول الضيف (س) إقناع الضيف (ص) بوجهة نظره. فيجيب (ص) الضيف (س):

— يبدو أن ما تقوله جيد، أو سأفكر في ما قلته.

إجابة (ص) صاحبها دوران الرأس يمينا ويساراً. هذا يعني أن موقف

(ص) سلبي تجاه كل ما قاله (س). وان إجابته الإيجابية فقط من أجل المجاملة. بمعنى التناقض بين الخطاب اللفظي ولغة الجسد، والمشاهد بالتأكيد سيصدق ما تقوله لغة الجسد في حال تناقضها مع اللغة المنطوقة.

كثيرا ما تستخدم إيماءة هز الرأس في البرامج التلفزيونية بطريقة إيجابية أو سلبية، سواء من الضيوف أو من المذيعين. فهز الرأس يكون إيجابيا، عندما يعلن ضيف رفضه وجهة نظر المذيع أو ضيف آخر تناقض وجهة نظره أو لا تلقى قبولا عنده. هنا يفهم المشاهد ان الضيف يرفض وجهة نظر المتحدث أو ينفي قطعيا فكرة أو موضوعاً أو اتهاماً معيناً موجهاً له. كذلك تكون هذه الإيماءة إيجابية للمذيع لأنها تكشف له المواقف والاتجاهات الحقيقية للضيف أثناء طرح أفكارهم. إيماءة هز الرأس لا تحدث فقط أثناء الاستماع، بل تحدث أيضا أثناء الحديث كإيماءة لا واعية ترفض الخطاب اللفظي، عندما يكون المتحدث نفسه غير مقتنع بما يقول. فتكون الإيماءة هنا سلبية لأنها تكشف عن الموقف الداخلي الحقيقي للضيف أو المذيع نفسه. ولكن لكي نقرأ إيماءة اهتزاز الرأس بشكل صحيح لا بد من أخذ سرعة دوران الرأس وإيقاعه في الحسبان، لتحديد درجة الرفض بدقة.

2- سرعة حركة دوران الرأس وإيقاعها

المتأمل لحركة دوران الرأس يجد أن سرعة الدوران وإيقاع الحركة يؤثران على ما نريد أن نقوله. في هذا المجال هناك حالات عدة، لكنني أذكر منها ما هو واضح ولا تخطئه العين ويهمنا في الحقل الإعلامي:

— دوران الرأس بسرعة وإيقاع لافت. إشارة توكيدية يقصد منها الرفض أو النفي القطعي: لا، أنا أرفض ما أسمعه، هذا ليس صحيحاً على الإطلاق.

— تدوير الرأس ببطء وإيقاع هادئ. تهدف هذه الإيماءة إلى التشكيك

أو عدم التصديق لا إلى الرفض: لا يمكنني قبول ما أسمع أو أنا لا أصدق ما أسمع.

من الجدير بالذكر هنا أن الناس يتجنبون تدوير رؤوسهم بشكل واضح، حتى لا يظهروا بمظهر الشخصيات الكرتونية أو لأنهم لا يريدون إعلان رفضهم علانية من باب المجاملة، أو لحسابات سياسية أو أيولوجية أو اجتماعية. في هذه الحالة يدور الأشخاص رؤوسهم أو يهزونها بحركة بسيطة، يصعب ملاحظتها. في هذا السياق يجدر القول إن دورة رأس واحدة سريعة كافية لقول (لا) والشخص أيضا لا يحتاج إلى تدوير الرأس دورة كاملة لتوصيل المعنى نفسه.

تعزيز الخطاب الإعلامي بحركات الرأس

حركات الرأس هنا تهدف إلى جعل الخطاب الإعلامي نفسه أكثر فهما وعمقا وجاذبية لدى المشاهد، خاصة في نشرات الأخبار. إنها تعطي أيضا انطباعات حول الخط التحريري للقناة الإخبارية وربما تعطينا إشارات حول الموقف الحقيقي والعاطفي للمذيع، الذي لا يكون بالضرورة متوافقا مع الخط التحريري للمحطة الإعلامية التي يعمل فيها. في هذا السياق يمكن رصد عدة أنواع من إيماءات الرأس:

1- إيماءات أيقونية

يمكن أن تصدر عن الرأس إيماءات أيقونية. بمعنى التعبير بالرأس بطريقة بصرية مادية عن صورة ذهنية بهدف توضيح المعنى وترسيخه في ذهن المشاهد. لكن يبقى الرأس هنا محدودا عند مقارنته باليد وتنحصر قدرته في التعبير عن حالة التناقض أو وجهات النظر المختلفة فقط.

مثال:

من جانب صرح الناطق باسم الحوثيين أن..... ومن جانب آخر.. (في الجملة الأولى مال الرأس جانبا قليلا إلى اليمين ثم مال قليلا إلى اليسار مع من جانب آخر.

2- إيماءات توكيدية

الإيماء بالرأس بمعنى رفع الرأس وخفضه بشكل منفرد أو رفع الحاجبين مع حركة الرأس بهدف توكيد كلمة، أو فكرة أو حتى جملة بأكملها أو للإشارة إلى الاتفاق أو القبول أو الاعتراف.

مثال (1):

أدى القصف العشوائي للجيش الإسرائيلي على جنوب لبنان الليلة الماضية إلى سقوط أكثر من أربعين قتيلا من المدنيين حسب وزارة الصحة اللبنانية.

قام المذيع بتحريك رأسه حركة خفيفة للأعلى ثم للأسفل مع رفع الحاجبين وتغيير في طبقة الصوت وسرعته عند قراءة أربعين قتيلا من المدنيين. هنا يريد المذيع توكيد حجم الإصابات بين المدنيين. بمعنى أن ما قام به الجيش الإسرائيلي مذبحه ترقى إلى جريمة حرب. أما في حالة قراءته للخبر دون أي إشارة توكيد يصبح الخبر كله حالة اعتيادية لا جديد فيها. من هنا نرى أن إشارة التوكيد ترسل رسائل غير لفظية للمشاهد تفوق الخطاب اللفظي، وتعطي إشارات تشي بالخط التحريري للمؤسسة.

مثال (2):

تعثر المحادثات بين أطراف النزاع في العاصمة الليبية طرابلس. تعثر المحادثات هي الكلمات التي أكدها المذيع بحركة الرأس وطبقة الصوت، لأن التعثر في هذه الحالة يعني استمرار المعارك على الأرض وسقوط مزيد من الضحايا.

3- إيماءات إيقاعية

المقصود بها ميل الرأس بحركة خفيفة لليمين واليسار، أو للأمام والخلف بشكل منفرد أو متزامن مع حركة الحاجبين. وقد تستخدم أيضاً حركات اليد أو الأرجل عندما يكون المذيع واقفاً. هذا النوع من الإيماءات لا يحمل أي معلومات سوى التوافق مع إيقاع الخطاب المنطوق. بمعنى إعطاء إيقاع حركي خفيف بالرأس أو الحواجب. تبدأ حركة الرأس أو الحاجب مثلاً مع بداية كلمة أو جملة وتنتهي مع نهاية الكلمة أو الجملة أو عند الفواصل بين الجمل، مما يجعل الخطاب المنطوق أكثر ديناميكية وجاذبية للمشاهد.

4- إيماءات الإشارة

إيماءات الإشارة بالرأس قد تكون منفردة أيضاً أو قد تكون مصاحبة لحركة اليد. الهدف منها ربط الأفكار أو الإشارة بالرأس إلى هدف متخيل أو حقيقي أو الإشارة إلى شخص (أنا، أنت، هو، هم... إلخ).

مثال (1):

أعلن الحوثيون أنهم قصفوا..... وفي تصريح سابق قالوا..... (تحريك الرأس قليلاً للأمام مع كلمات أعلن الحوثيون. الإشارة بالرأس إلى صانع الحدث الآن. ثم تحريك الرأس جانباً قليلاً إلى الخلف أثناء قول المذيع وفي تصريح سابق قالوا. حركة الرأس هنا تشير إلى ربط ما صرح به الحوثيون الآن مع تصريحاتهم السابقة.) بمعنى ربط الشطر الأول للخبر مع الشطر الثاني.

مثال (2):

المذيع يسأل الضيف: هل أنت المسؤول عن القرارات الحكومية الخاصة ب.... (أوماً المذيع برأسه قليلاً إلى الأمام باتجاه الضيف). إيماءة حركية للإشارة إلى صانع الخبر (أنت).

مثال (3):

المثال التالي نموذج للإيماءات التي تكشف عن الخط التحريري للمحطة الإخبارية إلى جانب إظهار الإيماءات التي توضح الموقف العاطفي للمذيع رغم محاولته الظهور بشكل محايد.

نص الخبر التالي أوردته محطة تلفزيونية عربية نقلا عن صحيفة هآرتس الإسرائيلية. الخبر يتطرق إلى العلاقات الأمنية بين إسرائيل وإحدى الدول العربية. المثير في هذا الخبر أن الدول العربية وحسب سياستها المعلنة تعتبر إسرائيل دولة احتلال ومعادية للدول العربية:

«بين حين وآخر يتكشف مزيد من العلاقات بين الدولة (س) وإسرائيل. ومع تعدد أوجهها ظل الجانب الأمني منها الأكثر إثارة للجدل. جدل تأجج مجددا في ضوء ما كشفته صحيفة هآرتس الإسرائيلية عن استقطاب شركة من دولة (س) ضباطاً سابقين في الاستخبارات الإسرائيلية للعمل لديها برواتب وصفة بالفلكية، تصل إلى مليون دولار سنوياً. خطوات ذكرت متابعين لهذا الشأن بما كانت صحيفة (سود دويتشه تسايتونغ) الألمانية قد كشفت عنه في وقت سابق بشأن صفقة زودت بموجبها تل أبيب الدولة (س) بطائرات تجسس عالية القدرات التقنية».

تحليل الإيماءات في المثال (3)

لو انتبهنا لإيماءات الرأس والحوارب وطبقة الصوت وحركة اليدين بالتزامن مع الكلمات، لوجدنا أن المذيع قد استخدم إيماءات الرأس والحوارب وطبقة الصوت كإيماءات توكيد أو إيماءات إشارة لكلمات بعينها، بهدف تعزيز الخطاب الإعلامي.. كل ذلك إلى جانب إشارات اليدين كإيماءات لا واعية تكشف الموقف الذاتي العاطفي للمذيع الذي يحاول أن يبدو موضوعياً في أدائه. وتكشف أيضاً عن الخط التحريري غير المعلن للقناة ومدى توافقه مع الموقف الداخلي للمذيع

النص	الإيماءات	الهدف
<u>بين الدولة (س) وإسرائيل</u>	إيماء الرأس قليلا إلى الأمام + تغير في طبقة الصوت	توكيد للمقطع
<u>ومع تعدد أوجهها</u>	رفع الحاجبين + توقف لحظي للصوت في النهاية.	رفع الحاجبين للتعبير عن الدهشة سكون لحظي بعد أوجهها يؤسس لأهمية الكلمات التالية: <u>ظل الجانب الأمني</u>
<u>ظل الجانب الأمني</u>	إيماءة رفع الرأس للأعلى مع توقفه قليلا وتغيير في طبقة الصوت وسرعة	تعالى المذيع وترفعه تجاه ما يحدث وتغير طبقة الصوت وسرعته أكد كلمة <u>الأمني</u>
<u>جدل تأجج مجددا في ضوء ما كشفته صحيفة هآرتس الإسرائيلية</u>	حركة رأس إلى اليسار مع سكون لحظي للصوت بعد جدل ثم حركة رأس إلى الأعلى مع بداية كلمة جدل ثم إلى الأسفل مع نهاية الكلمة، صاحبه تغير في طبقة الصوت وسرعته عند <u>الإسرائيلية</u> . يصاحب ذلك أيضا تشابك طفيف لكفتي اليدين ثم تباعدهما.	حركة الرأس من الأعلى للأسفل كإيماءة إيقاعية تعبر عن وتيرة الجدل تغير طبقة الصوت وسرعته لتوكيد <u>هآرتس الإسرائيلية</u> . إيماءتان أيقونيتان للتجسيد البصري للجدل (تشابك الكفتين) وتجسيد الانكشاف ب(تباعد الكفتين): <u>جدل تأجج..... ما كشفته</u>
<u>للعمل لديها برواتب وصفت بالفلكية</u>	تغير في طبقة الصوت وسرعته (تباطؤ) وصل مداه عند كلمة الفلكية. يتلوه صمت.	توكيد وتعزيز كلمة الفلكية. الصمت لتعزيز وتوكيد الرقم التالي
<u>مليون دولار سنويا</u>	إيماءة الرأس قليلا للأمام + تباطؤ الصوت بشكل ملحوظ	توكيد وتعزيز الرقم
<u>كشفت عنه</u>	إيماءة الرأس للأمام تباعد راحتي اليدين	توكيد بالرأس إيماءة أيقونة لتجسيد (الكشف)
<u>زودت بموجبها</u>	إيماءة الرأس قليلا للأمام + تغير في طبقة الصوت الضغط الخفيف بأصابع اليد على المنضدة وتواصله حتى مقطع: شركة من دولة (س)	توكيد وتعزيز الكلمات الضغط باليد يكشف الموقف العاطفي (المتوتر) للمذيع وكأنه حالة استنكار منه لما يحدث
<u>تل أبيب</u>	سكون صوتي لحظي في نهاية الكلمة	لتوكيد الكلمة التالية: <u>الدولة (س)</u>
<u>الدولة (س)</u>	إيماءة الرأس للأمام + رفع الحاجبين + تغيير طبقة الصوت	توكيد وتعزيز الكلمة وربطها ب. تل أبيب
<u>بطائرات تجسس</u>	تغيير في طبقة الصوت	توكيد

تعايير الوجه والإيماءات

يقول الباحثان في علم النفس جيفري ليندا و رودوس جيليان إن الوجه «تنقل ثروة من المعلومات التي نستخدمها لتوجيه تفاعلاتنا الاجتماعية (Jeffery & Rhodes 2011 : 702).



طريقة المشي أو حركة اليدين، أو الهيئة يمكن أن تميز شخص ما، لكن ذلك التمييز يظل موضع شك وتخمين. في المقابل ملامح وجه شخص ما تضع النقاط على الحروف، وتحدد هوية الشخص دون أدنى شك. الأمر لا يتوقف فقط عند تحديد هوية شخص ما بل يمتد إلى اعتبار الوجه وسيلة تواصل وتفاعل في الحياة اليومية. فالوجه أشبه بلوحة تعكس ما يدور في عقولنا. من هنا يمكن فهم لماذا تستخدم اللقطة المتوسطة في الإعلام، كلقطة أساسية لأنها تحدد وجه المذيع، وهذا له عدة ميزات:



1- إبراز وجه المذيع كأداة تعبير عن المعلومات والمشاعر من خلال حركات الوجه والرأس والإيماءات لخلق نوع من الألفة والمصداقية والثقة.



2- اللقطة المتوسطة لقطة محايدة، فهي لا تقترب من الوجه كثيرا مثل اللقطة القريبة التي تشي بالأبعاد النفسية للمذيع، ولا تبعد عنه بحيث لا نستطيع التعرف على المذيع بالشكل الكافي مثل اللقطة الواسعة.

3- تجسيد مفهوم المذيع النجم، بمعنى تحول المذيع من شخص عادي إلى أيقونة أو شخصية عامة تجسد هوية المحطة الإعلامية التي يعمل فيها.

ما سبق يبرز حجم المسؤولية الكبيرة الملقاة على المذيع، وأهمية تعلمه لغة الجسد وفهمها، وأي خلل في ذلك لا يترك أثره على علاقة الثقة المتبادلة بين المذيع والجمهور فقط، وإنما أيضاً على مصداقية المؤسسة الإعلامية.

لنعد الآن إلى إيماءات الوجه، فالحزن والفرح والغضب والمفاجأة والخوف والاشمئزاز كلها مشاعر نستطيع إدراكها أثناء عملية التواصل. هناك شيء مشترك بين جميع البشر في جميع الثقافات، فعندما نفرح أو نحزن نرى السعادة أو الحزن ظاهرين على الوجوه. إننا ندرك أيضاً تعابير الوجه عندما نتفاجأ أو نغتم أو نسأم أو نقلق أو نصاب بإحباط. هذا يقودنا للقول:

إن لغة الجسد بشكل عام وإيماءات الوجه بشكل خاص تعبر عن الحالة العاطفية للشخص بطريقة صادقة. فتلك التعابير والمشاعر صادرة عن العقل الحوفي اللاوعي. فإذا كان الحال كذلك فكيف يستطيع شخص كاذب أن يخدعنا؟

مثال:

شخص ما في عزاء، يظهر الحزن والأسى، مخفياً شعوراً باطنياً بالفرح أو الشماتة ويخدع من حوله ببراعة. هذا يمكن تفسيره كالتالي:

— هؤلاء الأشخاص مدربون وبارعون في تزييف المشاعر لدرجة خداع الآخرين، مثلهم في ذلك مثل الممثلين المحترفين.

— مهارتنا في ملاحظة لغة الجسد ضعيفة لأننا نهتم كثيراً باللغة المنطوقة.

— عوامل تربوية نتعلم من خلالها الكذب والخداع للتحايل على الظروف الاجتماعية أو السياسية أو الثقافية التي قد نواجهها.

رغم ذلك يستطيع الإنسان دقيق الملاحظة كشف زيف المخادعين. فالعقل الواعي لا يستطيع أن يتحكم في كل تفاصيل مشاعرنا وستبقى هناك إيماءات صغيرة يصدرها العقل الخوفي لا يمكن ملاحظتها بسهولة. هذه الإيماءات تبين الحقيقة مثل: تزايد سرعة رمش العين، رعشة بسيطة على جانب الوجه، تجنب التواصل البصري، عدم تماثل الإيماء بين الجانب الأيسر للوجه مع الجانب الأيمن... إلخ. هذا يعني أنه يجب دائماً قراءة الإيماءات ضمن مجموعات أو سلوكيات تكمل القراءة الصحيحة للغة الجسد وتدعمها.

من هنا يبرز سؤال آخر: إن كان من غير الممكن تزيف المشاعر، فكيف يستطيع الممثلين إقناعنا بكل أنواع المشاعر والتناقضات رغم إدراكنا بأن ما يفعلونه غير حقيقي بل تمثيل؟

الإجابة تكمن في التدريب الطويل والشاق للممثلين ليتمكنوا من تقمص شخصية ما. بمعنى قدرة الممثل على أداء الشخصية بمشاعرها الحقيقية. وهذا بدوره يظهر إيماءات وحركات صادقة منسجمة مع الكلمة المنطوقة وتبرز مهارة الممثل في إقناع المشاهدين.

عند النظر للنقطة السابقة نجد من الضروري أن يكون مقدم البرامج التلفزيونية بطريقة أو أخرى ممثل بارع يؤمن بدوره. وإلا بدت تناقضات بين لغة الجسد والرسالة الإعلامية المنطوقة. بمعنى قدرة المذيع على الإحساس بالرسالة الإعلامية، لتقديم أداء مؤثر ومقنع للمشاهد.

تأثير إيماءات الوجه في العمل التلفزيوني الإخباري

إيماءات الوجه والتغيير في نبرة الصوت من أكثر التعابير المستخدمة في النشرات الإخبارية. هذا له علاقة بطبيعة حجم الكادر البصري المستخدم في النشرات الإخبارية وهو اللقطة المتوسطة المعيارية أو اللقطة المتوسطة الضيقة التي تركز بالأساس على وجه المذيع ورأسه. أما في البرامج التلفزيونية الحوارية، أو الوقوف أمام الفيديو وول في التقارير التوضيحية أو في التقارير الميدانية، يمكن أن يظهر

فيها جسم المذيع كاملاً، وبالتالي يصبح الجسد كله مساحة مفتوحة للتعبير غير اللفظي إضافة إلى الكلمة المنطوقة بهدف تعزيز الخطاب الإعلامي. وهذا ما يطلق عليه مصطلح لغة الجسد، ويشير إلى الإيماءات وحركات الجسد، بالإضافة إلى الأصوات أو غيرها من أشكال الاتصال (99 : Makodia 2009).

ما يعنينا الآن هو تعابير الوجه ووضعية الرأس وعلاقتها بتغيير نبرة الصوت لتسليط الضوء على أجزاء من المعلومات. ومع ذلك، يمكن في بعض الأحيان تحقيق الإبراز أيضاً من خلال استخدام أنواع مختلفة من الإيماءات الجسدية.

المشاهد هنا خارج الحقل البصري/ الكادر. يجلس كما ذكرت سابقاً، في مكان ما مثل البيت، المكتب، المقهى... إلخ. المشاهد هو الأساس الذي تتوجه إليه الرسالة الإعلامية. إنه يجلس مرتاحاً في بيئته التي اعتاد عليها، يلاحظ ما يجري أمامه ويصدر أحكامه. أحكام المشاهد هنا تتعلق بمفهوم تأهيل الرسالة الإعلامية، بمعنى العلاقة التكاملية بين لغة الجسد والرسالة المنطوقة، والتي تعزز الخطاب الإعلامي وتعطيه بعده الواقعي المؤثر.

وجه المذيع وحركة رأسه قد يعطيان معلومات لا يتم التعبير عنها من خلال الكلمات أو بنية الجملة. إنهما لا يرسلان إشارات عما إذا كانت قطعة من المعلومات مهمة للخطاب فحسب، ولكن أيضاً ما هو موقف المذيع أو إذا كان قد تأثر عاطفياً بالمحتوى في بعض الأحيان، كاشفاً موقفه أو تقييمه تجاه موضوع معين، رغم حرصه وحرص المؤسسة الإعلامية التي يعمل فيها على إبداء الموضوعية والحياد، وهنا تكمن الخطورة.

هذا يعني أن دراسة تعبيرات الوجه وحركة الرأس أمر مهم في العمل التلفزيوني، لأنه يمكن للمذيعين تأهيل خطابهم باستخدام حركة الرأس وتعبيرات الوجه، دون وعي منهم، بطريقة تؤثر على

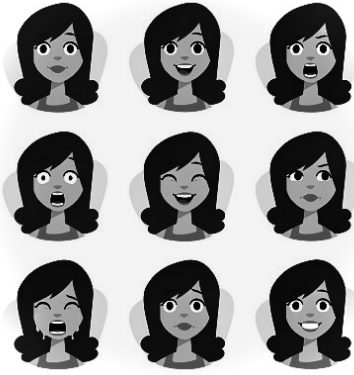
قدرة المشاهد في تفسير الرسالة الإعلامية. ووفقًا لأبحاث سويرتس وكرامر (Swerts & Krahmer 2009:105) فإنه «تم العثور على ما يسمى بإيماءات إيقاع بارزة بشكل خاص. وتشمل إيماءات الإيقاع البارزة على سبيل المثال حركات الحاجب وحركات رأس المذيع أو يده». ويؤكد مكوديا (Makodia 2009 : 80) أنه «مهم للمذيع التركيز بشكل خاص على حركات العين والحاجب والشفيتين» ويضيف أيضًا أنه يجب على المذيع أن يكون على دراية بحركات الحاجب والرأس واليد، لأنها تستجيب للمزاج والشعور والجوانب العاطفية عند الحديث. هذا يعني أنه من خلال دراسة حركات العين والحواجب والفم على وجه الخصوص، يمكننا معرفة المزيد عن الواقع الحقيقي الذي يقصده المذيع ومشاعره تجاه موضوعات معينة.

بناءً على ما سبق سنبدأ الآن بدراسة معمقة لإيماءات الوجه وحركات الراس بشكل منفصل وحالات استخدامها وفوائدها في العمل التلفزيوني الإخباري.

• الوجه

يحتوي الوجه على معظم العضلات في مساحة صغيرة جدًا، وبالتالي فهو قادر على التعبير بدقة عن كل مشاعرنا المتباينة من فرح وحزن، أمل واكتئاب، جاذبية ونفور...إلخ، والتي يصعب

التحكم فيها بوعي. لهذا السبب يعتبر الوجه وسيلة تواصل غنية بالمعلومات، يمكن من خلالها قراءة كل المشاعر البشرية وبأكبر قدر من المصداقية. وللتفصيل في هذا الموضوع لا بد من دراسة الخطوط العامة لتعابير الوجه من خلال الأعضاء البارزة فيه مثل الفم، الأنف، العينين/ الحاجبين،



الأذنين. بمعنى أعضاء الحواس والتي يجب عدم النظر لها في لغة الجسد بصفتها أعضاء لها وظائف حسية بيولوجية فحسب، وإنما أيضا كأعضاء تتفاعل مع المشاعر والأفكار. بالتالي فهي تعبر حركيا وإيمائيا عن المحيط والحالة النفسية بتناقضاتها الإيجابية والسلبية. فلو أخذنا على سبيل المثال إيماءات إيجابية على الوجه كالفرح أو السعادة سنجد أن رفع الحاجبين يعمل على توسيع العينين مجازيا للقول « أريد أن أرى المزيد، أو أحب ما أراه وأريد المزيد».

الاتصال البصري للمذيع وأنواعه

لو تأملنا العمل التلفزيوني بشكل عام والأخبار بشكل خاص سنجد أن الاتصال البصري يحدث بطريقتين:

1- الاتصال المباشر: وهو أكثر أنواع الاتصال تأثيرا وقوة، لأن النظر مباشرة في الكاميرا يعني النظر إلى المشاهدين. هذا يعني أن المتحدث يبني جسر تواصل مباشر مع الجمهور ويشكل مركز اهتمامه. الرسالة الإعلامية هنا موجهة مباشرة للحقل البصري الخارجي / المشاهد. النشرات الإخبارية مثال على ذلك.

2- الاتصال البصري غير المباشر: يحدث عندما ينظر الضيف إلى المذيع. بمعنى وجود المذيع هنا كوسيط بين الضيف والمشاهد. إذن عملية الاتصال أو الرسالة الإعلامية تصل للمشاهد بطريقة غير مباشرة. بالتالي تأثيرها أقل من الاتصال المباشر. هذا النوع من الاتصال تفرضه طبيعة البرامج الحوارية، التي يكون فيها المشاهد خارج تأثير التواصل البصري المباشر. وهذا النقص في التواصل المباشر مع الجمهور يعوضه عاملان:

• **موضوعي:** شغف المشاهد بالتعرف على معلومات جديدة أعمق مما هو معروف لديه من الأخبار والمعلومات المتداولة، أو الشغف بمعرفة شخصيات عامة سياسية أو فنية أو ثقافية عن قرب. والسبيل

الوحيد للحصول على ما سبق هو المذيع الذي يكون وسيطا بين الضيوف والجمهور. وهنا تقع على المذيع مهمة كبيرة في تحقيق توقعات المشاهدين.

• **بصري:** المذيع يجلب اهتمام الجمهور بالاتصال البصري المباشر كحلقة دائرية في بداية البرنامج ونهايته. وقد يتخلل الحلقة الدائرية أيضا اتصال مباشر بين الفواصل في بعض البرامج. أهمية ما سبق تكمن في أن المذيع في بداية البرنامج يرحب بالجمهور ويقدم موضوع النقاش (اتصال مباشر)، ثم ينتقل إلى التعريف بالضيوف لتكون إشارة استئذان من الجمهور لينقل مركز الاهتمام إلى الضيوف (اتصال غير مباشر). الاتصال المباشر يحدث مرة أخرى في نهاية البرنامج بعد تقديم الشكر للضيوف ثم الانتقال إلى توديع الجمهور (اتصال مباشر).

السلوك البرامجي السابق، بمعنى اتصال المذيع مع الجمهور مباشرة في البداية ثم الانقطاع عن الجمهور والانتقال للضيوف يتلوه اتصال مباشر مرة أخرى مع الجمهور في نهاية البرنامج يمكن تفسيره على النحو التالي: المذيع يعطي الأهمية القصوى للمشاهد في البداية ويستأذنه من أجل أن يقطع الاتصال البصري المباشر معه ليقوم بالعمل الذي يتوقعه منه الجمهور ثم يعود للمشاهد مرة أخرى في النهاية لتأكيد أهمية المشاهد الذي يستمد المذيع منه شرعية عمله.

إيماءات العين

لا تقتصر وظيفة العين فقط على أنها عضو يزودنا بمعلومات بصرية حسية عن عالمنا الخارجي، بل هي أكثر من ذلك. إنها تزودنا بمعلومات أيضا عن المحيط والوضع النفسي والمشاعر الحقيقية، بغض النظر عن اللغة المحكية الصادرة عن العقل الواعي. من هنا يأتي القول إن "العين نافذة الروح". لذا من الطبيعي جدا في حياتنا اليومية أن ننظر إلى عيون بعضنا البعض أثناء التواصل وجها لوجه.

وكثيرا ما تصدر أحكاما أثناء عملية التواصل كالقول: فلان نظرته متعالية، أو نظرته ثاقبة وذكية، أو عيونه صادقة أو خادعة، حزينة أو سعيدة...إلخ.

إذاً العين ترسل إشارات تمكننا من قراءة المشاعر والمواقف والأفكار. هذه الإشارات يمكن رصدها من خلال ثلاث عوامل أساسية تؤثر في عملية التواصل: الاتساع والضييق والتنظيم وأنواع النظرات.

1- الاتساع والضييق

اتساع العين وتضييقها يمكن التحكم فيه وظيفيا بفتح الجفنين أو إغلاقهما. كذلك يمكن الإيهام بتوسيع العين أو تضييقها برفع الحاجب أو خفضه. اتساع العينين بفتح الجفنين أو برفع الحاجبين يحدث عندما نحس بمشاعر إيجابية. إنها محاولة مجازية للعين لرؤية الأشياء بأكبر قدر ممكن، للتعبير عن الإيجابية والصدق والانفتاح على المحيط. وعلى العكس من ذلك عندما تضيق العين أو ينزل الحاجب لتقليل ما نراه أو حجب، نصح أكثر سلبية وتحفظا ورفضاً لما نراه. وهذا ما يفسر الرمش السريع للعين كحالة مجازية لإغلاق العين بهدف الإعلان عن رفضنا أو تحفظنا لما نراه أمامنا.

- رمش العين الزائد: رمش العين عملية طبيعية غير واعية حيث يقوم الجفن من خلالها بمسح العينين لتنظيفهما، مثل مساحة الزجاج الأمامي للسيارة. الرمش العادي المسترخي هو تقريبا من 6-8 مرات في الدقيقة، وتغلق العين أثناء عملية الرمش عُشر من الثانية. الرمش إشارة صعبة الملاحظة ولا تظهر بوضوح إلا في اللقطات المتوسطة والقريبة. لذلك تكتسب أهمية ودلالة كبيرتين في المقابلات الإخبارية. ما يعيننا هنا في عملية الرمش حالتان:

- **وميض العين:** بمعنى توكيد رمشه واحدة تنتهي بفتح كبير للعين، وكأن الشخص هنا يريد أن يقول لنا: لا أصدق ما أراه تمامًا، سأمسح عيني من أجل رؤية أفضل.

مثال:

كثيرا ما تحدث ومضة العين بعد مشاهد تقرير إخباري. تنتقل الكاميرا فجأة بعد انتهاء التقرير إلى المذيع فنرى ومضة لعينه. هنا يمكن أن يستنتج المشاهد التالي ضمن السياق: إما أن التقرير يحتوي على كثير من المغالطات أو المبالغات التي لا يرتاح لها المذيع، وبالتالي يعرف المشاهد بأن المذيع لا يوافق على محتوى التقرير، وهذا ينال من مصداقية المحطة الإخبارية. أو أن التقرير الإخباري على درجة عالية من المهنية والإبداع لدرجة أن المذيع أصيب بالذهول. فتكون إشارة الوميض مقرونة بارتفاع الحواجب واتساع كبير لفتحة العين (إيماءات الدهشة). الإشارة هنا إيجابية بالنسبة للمشاهد.

- **تزايد عملية الرمش عن المعدل الطبيعي:** لملاحظة تزايد الرمش لا بد لنا من ملاحظة معدل الرمش الطبيعي عند الضيف أو المذيع أثناء اللقاء لنستطيع الحكم على ما يحدث من تغيرات على سرعة الرمش في سياق الحوار نتيجة التوتر. تزايد سرعة الرمش يحدث عندما يشعر الضيف أو المذيع فجأة بأنه غير مرتاح في محيطه. إنها عملية فيزيائية أو رد فعل لا واع يهدف مجازيا إلى حجب رؤية ما يضايقنا أو نتيجة وقوعنا في مازق لانكشاف أمرنا عند الآخرين (تناقض أفكار، كذب)، فيقوم الشخص بإغماض عينيه بالرمش السريع، بمعنى غلق العينين مجازيا للتفكير في كيفية الخروج من المأزق.

مثال:

زيادة معدل الرمش تحدث كثيرا مع ضيوف البرامج الحوارية الإخبارية، عندما يواجه أحد الضيوف من المذيع أو من ضيوف آخرين بأدلة أو تصريحات سابقة له تبين تناقضه. المهم هنا أن يلاحظ المذيع هذا التوتر ويدرك أن الضيف في مازق. وبالتالي يجب على المذيع أن يكون حاسما في طبقة صوته ووثقا بنفسه ومباشرا في سؤاله دون إطالة، حتى لا يترك للضيف فرصة للهروب أو المراوغة:

- الحقيقة ماثلة أمامك سيدي، فماذا تقول؟

2- التنظيم

بمعنى اتجاه النظر. العينان تنظران للأمام، للجانب، ترتفعان للأعلى، تنظران للأسفل. هذه الإيماءات كلها هي إشارات لها مفاهيمها ودلالاتها. على سبيل المثال: عندما أتواصل مع شخص ما أنظر إلى وجهه/ عينيه، وعندما أشرح بنظري عنه إلى شخص آخر ينقطع التواصل مع ذلك الشخص لينتقل إلى الشخص الآخر. وفي هذا السياق نستطيع رصد الاتجاهات التالية:

- اتجاه النظر لتجنب الهجوم أو الإساءة

كثيرا ما يحدث في البرامج الحوارية أو الإخبارية وجود أشخاص لهم طابع عنيف أو عدواني. هذا النوع من البشر قد يشوش على موضوع النقاش. وبالتالي يخرج البرنامج عن السيطرة. في هذا السياق يمكن لطبقة الصوت ونظرة القوة (انظر أدناه أنواع النظرات) أن تحيد شخصا ثرثاراً أو تمكن المذيع من السيطرة على شخص مراوغ. كذلك يمكن أيضا للمذيع تحييد شخص عنيف أو عدواني في النقاش أو بإشاحة النظر عنه وتحويله باتجاه ضيف آخر، أو في اتجاه الكاميرا. تحويل اتجاه النظر يخرج الشخص العنيف من دائرة الاهتمام ويعطي مركز الأهمية للضيف الثاني أو للمشاهد من خلال النظر إلى الكاميرا.

- النظر جانباً

المهمة الأساسية التي يجب أن يحرص عليها المذيع هي المحافظة على التواصل البصري مع الضيف المتحدث، أو من يوجه له السؤال. النظر جانباً يعني عدم الاهتمام بالشخص المقابل لنا، أو أننا نشعر بالملل من حديثه، فننظر إلى شيء آخر في المكان. لذا يجب على المذيع ألا ينظر جانباً أثناء استماعه لإجابة أحد الضيوف. لكن قد تستخدم هذه الإيماءة على نطاق أوسع من طرف الضيوف:

النظر جانباً مع دوران الرأس بحواجب منحنية للأسفل (تضييق العين)، وجبين به تجاعيد أو أطراف فم متدلّية للأسفل (إيماءات الغضب)، بمعنى نظرة جانبية مع إشارات سلبية عدوانية. كأنها تقول: لا أقدر هذا التعليق أو هذا التعليق لا يعجبني. هنا تبرز أهمية المذيع الذي قد يلاحظ تلك الإيماءات وتعطيه فكرة عن حقيقة ما يدور حوله. بمعنى التناقض بين الرسالة الإعلامية المنطوقة للضيف وإيماءات الجسد. فكثيراً ما تبدو الرسالة الإعلامية لبعض الضيوف منسجمة ومتناسكة في ظاهرها على مستوى اللغة المنطوقة، لكنها متناقضة على مستوى لغة الجسد. وهذا يكشف الأبعاد والمواقف الحقيقية للضيف أمام المذيع والمشاهد.

مثال:

على افتراض وجود ضيفين يمثلان وجهتي النظر الرسميتين الأمريكية والبريطانية من سياسة التصعيد العسكري مع إيران. قد يبدو الخطابان في خطوطهما العامة متوافقين، لكن إيماءات الوجه قد تفضح تباين الخطابين. بالتالي تكون هناك فرصة للمذيع الفطن أن يطرح أسئلة دقيقة محرّجة لاستكشاف التناقض في الخطابين على مستوى إيماءات الوجه المرتبكة (تزايد في سرعة رمش العينين، أو هروب العينين من النظر في اتجاه الآخر... إلخ).

- حركة العيون من جانب إلى جانب مع ثبات الرأس على محوره



حركة تلقائية لا واعية، تعطينا فكرة عن الشخصيات المراوغة أو الكاذبة أو التي تخفي شيئاً ما. الضيف الواثق من نفسه تكون عيناه مركبتين في الاتجاه الذي يجب أن تتوجه له الرسالة الإعلامية أو تنطلق منه (المذيع، ضيوف آخرين). مراوغة العينين تعني أن الشخص يبحث عن طريق للهروب نتيجة انكشاف أمره. ويمكن أن تحدث أيضاً حركة العيون من جانب إلى جانب عندما يكون الشخص متآمراً، وكأنه يستكشف المكان بهدف التأكد من عدم وجود أشخاص يلاحظونه أو يراقبونه.

مثال:

المذيع أو أحد الضيوف في برنامج حوار يبين قرائن تثبت تورط الضيف (س) في فضيحة سياسية مثل: الفساد أو فضيحة اجتماعية. الضيف المتهم (س) سيشعر بتوتر يكون ظاهراً على إيماءاته مثل: ابتلاع ريقه أو يحاول ترطيب شفثيه الجافتين بلسانه وقد تبدأ عيناه بحركات سريعة من جانب إلى آخر وكأنه يريد بطريقة لا واعية، التأكد من أن الآخرين في البرنامج لم يكتشفوا خداعه أو أنه يبحث عن طريق للخلاص من هذه الورطة. مهارة المذيع هنا أن يلاحظ تلك الإيماءات التي تقدم دليلاً إضافياً على تورط الضيف (س)، وألا يدع الفرصة تفوته في توجيه سؤال حاسم يضع النقاط على الحروف، ويبين للضيف مراوغته أو كذبه:

- السيد (س) أنت تنكر كل القرائن، وتقول إنك بريء وكل ما يحدث هو مكيده سياسية، لكن هل لك أن تفسر للمشاهد كل هذا التوتر البادي عليك؟

سيشعر (س)، بأن أمره قد انكشف وبالتالي سيكون صوته متقطعاً ومرتجفاً. وهذا دليل كاف للمشاهد لمعرفة الحقيقة التي يخفيها الضيف خلف المبررات والحجج. هذه الحالة لها علاقة بمفهوم أوردته سابقاً، بأن أكثر ما يلاحظه المشاهد هو التناقض بين الخطاب اللفظي والإيماءات غير اللفظية، وعندما يحدث هذا التناقض فإن المشاهد يميل إلى تصديق الإيماءات غير اللفظية.

- النظر للأعلى

النظر للأعلى يعني انقطاع التواصل البصري وهو مرتبط في إدراكنا للنظر باتجاه السماء وما لها من دلالات. بمعنى الروحانيات والفضاء الفسيح والأفق اللامحدود. لهذا يكون النظر إلى الأعلى علامة على الإحساس بالملل من المحيط، فيقوم الشخص بفحص المناطق المحيطة به بحثاً عن شيء أكثر إثارة للاهتمام مما هو أمامه. كذلك يكون النظر للأعلى بشكل عام إيماءة مقصودة واعية يمكن تعلمها، ويقصد بها غالباً التفكير، وكأن الشخص يستحضر فكرة ما أو صورة إبداعية. وهذا ما يفعله المفكرون أو المبدعون غالباً. يستخدم بعض المذيعين أحياناً هذه الإيماءة لإعطاء الشعور بأنهم شخصيات عميقة ومفكرة. لا ينصح المذيع في البرامج الإخبارية استخدام إيماءة رفع الرأس لأن المشاهد هنا لا يريد أن يتفرج على مذيع استعراضي. لكن كيف يتصرف المذيع مع هذه الإيماءة، حال استخدامها من قبل الضيوف؟

عندما ينظر الضيف في الفراغ جانباً للأعلى أثناء الكلام معظم الوقت أو قبل إجابة سؤال ما، ستشكل هذه الإيماءة ضغطاً نفسياً على المذيع مما قد يؤثر على أدائه. في هذه الحالة لا مجال أمام

المذيع إلا أن يحافظ على هدوئه وثقته في نفسه وأن يتعامل مع تلك الشخصية بهدوء في جميع الحالات سواء كانت فكرية إبداعية أو نرجسية (تنظر جانبا للأعلى معظم أوقات المقابلة)، أو عادية لكنها استعراضية مستفزة، ولا تتناسب إيماءاتها مع مستوى خطابها اللفظي، وبالتالي تكون عرضة لتهكم المشاهد.



التواصل البصري



النظر للأعلى

- النظر للأسفل

النظر للأسفل لا يعني فقط انقطاع الاتصال البصري مع الآخر، بل يشير أيضا إلى الخضوع أو الاستسلام. بمعنى: «أنا لست تهديداً» أو «من فضلك لا تؤذي» أو «أنت شخص مبهر للغاية ولا أستطيع النظر إليك». ويمكن أن تكون هذه الإيماءة للدلالة على الشعور بالذنب أيضا، وبالتالي تحاول تلك الشخصية التهرب من الاتصال البصري.

في العديد من الثقافات قد يكون الاتصال البصري إشارة فظة أو إحياء بالسيطرة، لذا ينظر الناس للأسفل لإظهار الاحترام، مثل اليابان. أو عندما يكون المجتمع محافظا وتكون هناك مقابلة بين رجل وامرأة حيث يعتبر نظر الرجل للمرأة أو العكس نوعاً من الوقاحة.

ما يهمنا هنا هو الإطار العام لإيماءة النظر للأسفل والتي تحدث كثيرا في المقابلات الصحفية. في هذا السياق يجب على المذيع ألا ينظر للأسفل تحت أي ظرف لأن هذا سيظهر المذيع مهتزا غير واثق

من نفسه، وهذا سيقود إلى عدم احترام المشاهد له والضيف أيضا. أما عندما نأخذ إيماءة النظر للأسفل من زاوية الضيف، فهي تعني عدم الثقة في النفس أو الشعور بالذنب. وقد استخدمها بعض الساسة بطريقة واعية لقطع الاتصال البصري عند نقطة حرجة أثناء الحوار، ولا يود السياسي أو الضيف خلالها من المذيع أن يقاطعه، ويكمل حديثه ثم يعود للنظر في اتجاه المذيع عندما يشعر السياسي بأنه تجاوز المنطقة الحرجة إلى منطقة آمنة. هذه التقنية تقطع الطريق على المذيع حتى لا يطرح أسئلة خلافية أو حرجة. بمعنى الأسئلة التي تكون أي إجابة عليها لها توابع سلبية. المهم هنا أن يلاحظ المذيع هذه الإيماءة ضمن سياق حديث الضيف، ولا يترك له الفرصة للتملص من سؤال خلافي وحساس جدا يمكن أن يقدم معلومات ثمينة وعميقة.

مثال:

سياسي بريطاني من حزب العمل (Tom Watson) يتحدث في مقابلة وجهها لوجه مع مذيع برنامج (Andrew Marr Show) حول موقف حزبه من قضية الخروج من الاتحاد الأوروبي. وفي لحظة يكشف السياسي عن موقف مفاجئ لحزبه وهو ينظر إلى المذيع. السياسي يشعر في تلك اللحظة بأن المذيع يريد أن يتوقف عند تلك النقطة لطرح سؤال ربما يكون محرجا جدا له مثل:

- لكن الموقف الذي أعلنته الآن يتناقض كليا مع موقفكم السابق!

السياسي لا يعطي الفرصة للمذيع فينظر إلى أسفل ويكمل حديثه. وبعد أن يتجاوز المنطقة الحرجة ينظر للمذيع مرة أخرى. قطع الاتصال البصري من طرف السياسي هنا أخرج المذيع من دائرة اهتمامه وأكمل رسالته الإعلامية دونما أي تشويش من طرف المذيع، لذلك يجب على المذيع أن يكون يقظا، ويسال بإلحاح رغم انقطاع الاتصال البصري مع الضيف.



قطع التواصل البصري أثناء الحوار

- حركة العيون لتمديد الحقل البصري وتماسكه

يحدث كثيراً أن ينظر المذيع جانبا في نشرات الأخبار أو البرامج الحوارية لنقل المشاهد إلى شيء خارج كادر الصورة مثل: إفادة لمراسل ميداني، أو تقرير إخباري، مؤتمر صحفي، خبر عاجل. إيماءة قطع التواصل مع المشاهد من طرف المذيع مبررة هنا، لأن الهدف منها توسيع أو تمديد الحقل البصري المحصور في أستوديو الأخبار، بهدف تنويع المعلومة وتعميقها وخلق إيقاع حركي يزيد من جاذبية المادة البصرية المعلوماتية للمشاهد. هنا يلعب اتجاه النظر وزاويته أهمية كبيرة.

مثال:

المذيع تقرأ خبر تنصيب الرئيس التونسي المنتخب ديمقراطياً. وتقول في نهاية الخبر:

قراءة في رسائل خطاب الرئيس التونسي المنتخب بعد تقرير مراسلنا (س). ثم تنظر المذيع للأسفل، أو إلى للأسفل جانبا، أو جانبا أفقياً، أو جانبا لأعلى. تحول نظرة المذيع في جوهره يهدف إلى تمديد



النظر في اتجاه الكاميرا



النظر للأسفل

الحقل البصري خارج الكادر. المهم هنا كيف يؤثر اتجاه النظر في كيفية إدراك المشاهد للحدث (التقرير الميداني) من خارج الكادر:

- **النظر إلى الأسفل** : سيؤدي إلى التقليل من قيمة التقرير ووضعه بدرجة أدنى من غرفة الأخبار وهذا بالتأكيد ما لا توده أي محطة إخبارية.

- **النظر جانباً أفقياً**: يعطي التقرير الميداني قيمة معلوماتية توازي قيمة غرفة الأخبار مع توسيع محدودية المكان البصري للأستوديو أفقياً. التمدد الأفقي للمكان (الاستوديو) عن طريق حدث خارجي مثل التقرير الميداني سيؤثر إيجابياً على المشاهد من الناحية الإدراكية والاستيعاب، لأنه يتناسب مع التكوين الطبيعي للإنسان، الذي يرى أفقياً أكثر من الرؤية الرأسية.

- **النظر للأعلى**: هنا سيأخذ الحدث الخارجي مثل التقرير الميداني قيمة كبيرة ومتعالية على غرفة الأخبار. وهذا في حد ذاته ليس سيئاً فنحن نعرف أن التقارير الميدانية بمثابة شرايين الحياة لغرف الأخبار. العيب الوحيد هنا هو أن نظرة المذيع إلى الأعلى لن تكون مريحة للمشاهد من الناحية الجمالية والنفسية. لذا لا ينصح بهذه الإيماءة لكنها تظل أفضل من النظر للأسفل.

أنواع النظرات:

النظرة الاجتماعية ونظرة القوة هما أكثر أنواع النظرات استخداما في العمل الإعلامي، وتؤثران بشكل كبير على عملية التواصل وجها لوجه. بمعنى تركيز النظر على وجه/ عيني الشخص أمامك. لأنه فعل يُظهر الاهتمام والثقة والمودة أو الهيمنة، عندما ينظر في عينيك شخص ما وتنظر إليه ثم تنظر إلى الأسفل.

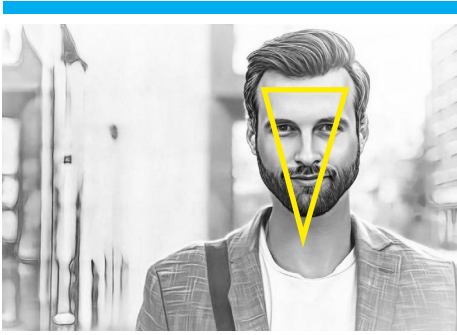
ما يهمنا في العمل التلفزيوني الإخباري هو التواصل البصري الذي لا يظهر الاهتمام والاحترام والاعتراف بالآخر فقط، بل يحدد لنا أيضا اكتشاف أين ينظر الأشخاص الآخرون، وبالتالي مراكز اهتمامهم.

لذا إذا كنت ترغب في الإقناع أو تغيير العقول، فإن الخطوة الأولى هي الحصول على اتصال بالعين ثم الحفاظ عليه من خلال إعادة الاتصال بشكل منتظم. بمعنى أن تحافظ على الاتصال البصري بين الغينة والأخرى متفادياً الاتصال الطويل الذي قد يفسر بانه وقاحة أو قد يكون مربكا.

- النظرة الاجتماعية:

تظهر التجارب العملية أن الناس ينظرون معظم الوقت في المساحة بين العينين والفم وحتى نهاية الرقبة أثناء عملية التواصل الاعتيادية وجها لوجه، بمعنى «النظرة الاجتماعية». وهي المساحة التي لا تشكل تهديدا أو أي شعور عدواني تجاه من نتواصل معهم. وتضمن

أيضا موضوعية النظر بحيث لا تفسر باتجاه آخر، وتشيع جوا من الثقة والتحكم. بمعنى أن التواصل البصري في نطاق النظرة الاجتماعية لا يعني التركيز في العينين مباشرة طيلة الوقت، بل يمكن أن تنتقل الحدقتان أثناء الحوار

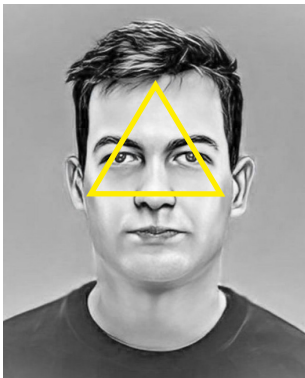


من العينين مروراً بالأنف حتى أسفل الرقبة دون إحساس المشاهد بزوغان حدقتي العينين يساراً ويمينا، ما يعطي شعوراً بعدم الثقة.

لذلك تعتبر النظرة الاجتماعية الأكثر استخداماً في المقابلات التلفزيونية وجهاً لوجه. وهذا على العكس تماماً لو تم التواصل بالتركيز على العينين فقط، لأن التواصل البصري بهذه الطريقة ولفترات طويلة يصبح سلبياً وغير مريح. وقد يؤدي إلى الإرباك أو قد يكون وقحاً أحياناً في البيئات المحافظة.

- نظرة القوة:

وهي نظرة قصيرة لكنها مكثفة تستخدم لفرض إرادة شخص ما على الآخر، وإظهار القوة دون عدوان. العين تضيق هنا نتيجة شد الجفن وتركز على مساحة ضيقة جداً، تحدد بالمساحة بين العينين وعين ثالثة متخيلة وسط الجبين. تهدف نظرة القوة إلى تغيير الجو العام في المقابلات وجهاً لوجه وتجعله شديد الجدية. إنها تشكل ضغطاً نفسياً على الآخر، وهذا الضغط يستمر باستمرار هذه النظرة. لا يسمح للمذيع باستخدام هذه النظرة إلا في حالات نادرة جداً وإن استخدمت يجب أن تكون آخر الحلول.



نظرة القوة التركيز في
النقطة المتخيلة بين العينين



نظرة القوة في برنامج استقصائي

وهي نظرة قصيرة لكنها مكثفة تستخدم لفرض إرادة شخص ما على الآخر، وإظهار القوة دون عدوان. العين تضيق هنا نتيجة شد الجفن وتركز على مساحة ضيقة جداً، تحدد بالمساحة بين العينين وعين ثالثة متخيلة وسط الجبين. تهدف نظرة القوة إلى تغيير الجو العام في المقابلات وجها لوجه وتجعله شديد الجدية. إنها تشكل ضغطاً نفسياً على الآخر، وهذا الضغط يستمر باستمرار هذه النظرة. لا يسمح للمذيع باستخدام هذه النظرة إلا في حالات نادرة جداً وإن استخدمت يجب أن تكون آخر الحلول.

حالات استخدام نظرة القوة من المذيع

— باتجاه ضيف لا يصمت ويحاول جاهدًا التشويش على الضيوف الآخرين أو الجو العام للبرنامج. يتلو ذلك قطع التواصل البصري والتحول إلى ضيف آخر.

— أثناء المقابلات الصحفية الاستقصائية، عندما يراوغ شخص ما في إظهار بعض الحقائق رغم الأدلة الدامغة.

- حركة الحواجب كامتداد للعينين

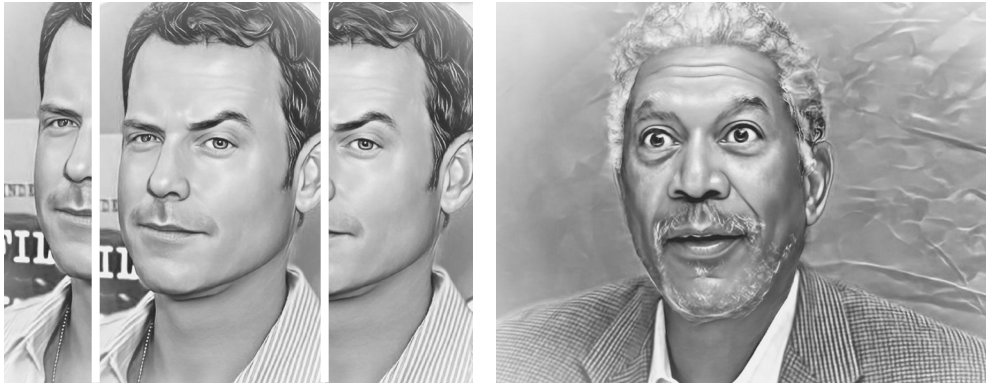


لا أصدق ما أسمع

فقط بالتفاعل بين الحاجبين والعينين، يصبح تعبير (العين) واضحًا، نظرًا لقرب الحاجب من العين، التي تعتبر المرسل الرئيسي للإشارات غير اللفظية. فإيماءات الحاجب من إيماءات الوجه الرئيسية كثيرة الاستخدام في العمل التلفزيوني الإخباري، خاصة نشرات الأخبار. وتبرز بشكل ظاهر بسبب اللقطة المتوسطة، التي تُخرج حركات الأرجل كاملة خارج اللقطة والكفين إلى حد ما. لكنها تكثف من جانب آخر الوجه والرأس ليصبحا الأداتين التعبيريتين غير اللفظيتين الأكثر أهمية لمقدم النشرات الإخبارية، إلى جانب التغيير في طبقات الصوت.

إحدى أهم حركات الحاجب المستخدمة في النشرات الإخبارية هي حركة رفع الحاجب وخفضه. لكن قبل أن نخوض في معنى حركة رفع الحاجب وسياقات استخدامها، لا بد لنا من فهم جذور حركة رفع الحاجب وخفضه.

1- رفع الحاجب كإشارة إيجابية تأكيدية:



الاهتمام مقابل الجدية والقسوة

الاهتمام والسعادة أو الفضول

مع القليل من الاستثناءات، تستخدم إشارة رفع الحواجب عالمياً كإشارة إيجابية للترحيب بشخص ما، أو عند حدوث مفاجأة بشكل لا واع، وكلما زاد وقع المفاجأة على شخص ما ازداد معها ارتفاع الحواجب. وهذا يعني اتساعاً ظاهرياً للعينين، وكأن الشخص مجازاً يريد معرفة ما يجري بشكل أوضح. تلتزم اتساع العين ورفع الحواجب يثير انتباه الآخرين إلى الوجه، ويزيد من جاذبيته وانفتاحه. لهذا يعتمد كثير من النساء في مظهرهن رفع الحواجب ظاهرياً عند رسمهما أو تشجيبهما. وعلى العكس من ذلك تماماً يفعل الرجال، فهم يخفضون الحواجب ظاهرياً لاكتساب الجدية والصرامة. كذلك تستخدم إشارة رفع الحاجبين بشكل منفرد أو مع تحريك الرأس كإيماءة إيقاع، بهدف إضفاء إيقاع حركي على الرسالة الإعلامية، أو بهدف توكيد كلمة أو جملة أو فكرة والرفع من قيمتها في الرسالة الإعلامية.

مثال (1) الحاجب كإيماءة إيجابية:

المذيع يسال الضيف: ما هي حظوظ فوز ترمب بفترة رئاسية ثانية؟
المذيع يرفع حاجبيه في نهاية السؤال. رفع المذيع هنا لحاجبيه يثير انتباه الضيف ويدعوه للإجابة بإيجابية.

مثال (2) الحاجب كإيماءة توكيدية:

عضوان بمجلس الشيوخ الأمريكي من الحزب الجمهوري يستقيلان احتجاجاً على سياسات ترامب الخارجية.
على افتراض أن فعل الاستقالة هو المهم في سياق الخبر، لأن العضوين ينتميان لحزب الرئيس الأمريكي، وبالتالي يجب التوكيد على كلمة يستقيلان: سيقراً المذيع الخبر وعند كلمة يستقيلان سيرفع المذيع حاجبيه، ويغير في طبقة الصوت وإيقاعه، ثم يعود بعد ذلك إلى الوضع الطبيعي. رفع الحواجب كإيماءة توكيد وحدها كافية، لكن يمكن أن تصاحبها حركة رأس خفيفة صعوداً ثم هبوطاً لزيادة التوكيد.

2- إيماءة خفض الحاجبين وشد العينين

خفض الحاجبين على العكس تماما من رفعهما، وهو إشارة تنم عن مشاعر سلبية أو انزعاج من شخص أو موضوع ما. فعندما يتم ضغط العينين والحاجبين معًا، تكون نظرتنا مركزة ومكثفة. إنها محاولة مجازية لإخفاء العينين للتعبير عن الشك أو حتى الغضب، وكأن الشخص يريد أن يقول «أنا مستاء للغاية، لا أريد أن أنظر إليك». وعندما يرتبط خفض الحاجبين مع انخفاض طفيف للرأس، تكون إشارة واضحة على الخداع والمراوغة أثناء الحديث. فانخفاض الرأس قليلا يخفي العينين، والأشخاص المخادعون يميلون بشكل لا واع لإخفاء إشارات العين. أما عندما يصاحب إيماءة خفض الرأس النظر من أسفل الحاجبين باتجاه الآخر، فيكون التعبير هنا عدوانيا نتيجة الإحساس بغضب متصاعد. هذه الإيماءات لا يجوز استخدامها من مقدمي البرامج، لأن وظيفة المذيع هي بالأساس بناء علاقة إيجابية مفتوحة ذات مصداقية مع المشاهد، وهذا ما يتعارض كلياً مع مفهوم إيماءة خفض الحاجبين. رغم سلبية هذه الإيماءة بيد أنها تستخدم من قبل الضيوف خاصة عندما يكون ضيفان متعارضين تماما في الآراء والمواقف.



مثال:

ضيفان (س، ص) يمثلان رأيين متقاربين في ظاهرهما بخصوص تدخل حزب الله اللبناني في الحرب الأهلية في سوريا. السيد (س) ينتقد تدخل حزب الله في سوريا، لكن بطريقة دبلوماسية مراوغة لحسابات سياسية. أما السيد (ص) فينتقد أيضا تدخل حزب الله ويتهمة بتوريط لبنان في مستنقع سوريا بلهجة وإيماءات جسد منفتحة وواثقة. أثناء حديث السيد (ص) يلاحظ المذيع أن السيد (س) يستمع وحاجباه منخفضان ورأسه منخفض قليلا وأصابعه تعبت بقلم في يده وتضغط عليه. بمعنى أن السيد (س) يرسل إشارات إيماءات جسد سلبية تنم عن الضيق والتذمر.

المذيع يلاحظ إيماءات السيد (س)، فيلتفت إليه ويوجه له السؤال الدقيق المفاجئ التالي:

— هل لك يا سيد (س) أن تكون واضحا في موقفك الحقيقي من حزب الله وتوضح للمشاهد سبب استيائك الشديد من موقف السيد (ص)؟

هذا السؤال بالتأكيد غير متوقع، لأن كلمة استيائك استنتجت من إيماءات الجسد المتناقضة مع الخطاب المعلن. هذا بدوره سيؤدي في أقل الاحتمالات إلى حالة ارتباك على وجه الضيف (س). وهذا سيرصده المشاهد ويفضح الموقف الحقيقي للضيف.

إيماءات الفم

إيماءات الفم بشكل عام تكون ظاهرة، ويصدر جزء منها عن العقل الواعي، ويمكن التعامل معها نسبيا لرفع كفاءتنا في فهم الآخر بطريقة أكثر فاعلية. لا يُظهر فتح الفم وغلقه رغبة في الطعام والشراب فقط بل أيضا رغبة في التفاعل مع المشاعر والمعلومات، أو الانطباعات الحسية من البيئة المحيطة / الاستوديو في الحالة الإعلامية. فعندما يفتح المذيع على سبيل المثال فمه قليلا أثناء

حديث ضيف، يعني ذلك أن المذيع منفتح ويتفاعل إيجابياً مع حديث الضيف. كذلك يتفاعل الفم أحياناً بشكل صادق و غير واع ليظهر ابتسامة في لحظات الفرح أو واعية مثل الابتسام بهدف المجاملة أو ابتسامة ساخرة غير واعية أثناء المفاجآت السلبية. وعلى العكس من ذلك يُظهر إغلاق الفم حالة نفسية سلبية مثل الحزن أو الخوف، كحالة مجازية للانغلاق على الذات أو المحيط. وتزداد حالة إحكام الإغلاق كلما زادت الحالة السلبية سوءاً.

1- الابتسام

الابتسام له تأثير قوي لأن المخ يستطيع أن يفصل هذا التعبير عن باقي أجزاء الوجه الأخرى. يبدأ الابتسام معنا منذ الطفولة، فالطفل الرضيع على سبيل المثال يدرك بالفطرة أنه عندما يبكي يلفت انتباهنا ويتحرك فوراً لمساعدته، ويبقىنا إلى جواره عندما يبتسم. فالابتسامة هي في الأصل إشارة خضوع بمعنى: أنا لا أشكل أي تهديد، أو أنا مسالم مثل الطفل، وكل ما أوده أن تتقبلني على المستوى الشخصي. وهذا يشير إلى أن الشخص المبتسم ودود ومسالم ولديه مشاعر إيجابية. وعلى العكس من ذلك عندما لا نبتسم تبدو جديين أو عدوانيين أو مسيطرين.

الابتسام لا يكون غريزياً فقط، ويعبر عن شعور حقيقي بالفرح، بل يمكن أن يكون واعياً أو غير حقيقي بهدف المجاملة. وهذا ما نشاهده في كثير من اللقاءات الاجتماعية، أو مع الضيوف والسياسيين في المقابلات الصحفية أو الرسمية. هذا يقودنا مباشرة إلى محاولة فهم السياقات التي يبتسم فيها مقدمو البرامج الإخبارية وأنواع الابتسامات وماذا تقول ابتسامة الضيف أو المذيع للمشاهد، وكيف يستطيع المذيع الاستفادة من فهم أنواع الابتسامات التي تصدر عن الضيف في المجال البصري الداخلي أثناء الحوار وعملية التواصل.

2- سياقات الابتسام في العمل الإعلامي

المذيعون في المحطات التلفزيونية الإخبارية لهم طبيعة محافظة جداً، لا سيما إيماءات الفم والابتسام بشكل خاص ولغة الجسد بشكل عام. وهذا يقف على النقيض مع المحطات التلفزيونية المعنية بالترفيه. عند مقارنة إيماءات الفم والابتسام في محطات إخبارية كبيرة مثل: الجزيرة أو بي بي سي أو سي إن إن، يجب التمييز بين نوعين من البرامج: الأول النشرات الإخبارية والثاني البرامج الحوارية.

عند الحديث عن إيماءات الفم والابتسام أثناء تقديم النشرات الإخبارية سنجدتها نادرة جداً، رغم ما للابتسام من تأثير إيجابي على المشاهد. هذا يعود ربما إلى طبيعة النشرات الإخبارية والمواضيع التي تعالجها والتي تدور غالباً حول صراعات سياسية واقتصادية مع القليل من فقرات الأخبار الترفيهية الاجتماعية أو الرياضية أو الثقافية. المواضيع الإخبارية في غالبيتها مواضيع آتية مأساوية أو جادة ورصينة. لذا لا يمكن الابتسام أثناء عرضها. لأن الابتسام يعبر عن مشاعر إيجابية مثل السعادة والفرح ويتناقض جوهرياً مع المواضيع الجادة أو المأساوية والحزينة. أما البرامج الحوارية الحوارية بكل أنواعها فتتخللها مساحات للابتسام أكثر من نشرات الأخبار. وهذا بدوره يعتمد على موضوع النقاش. فمثلاً لو كان النقاش استقصائياً حول موضوع سياسي معين فلا مجال هنا للابتسام. أما في حالة البرامج الحوارية التي تدور حول آراء وتحاليل أو تجارب شخصيات فاعلة في المجال السياسي أو الاجتماعي فيكون للابتسام مساحة أكبر خلال الحوار رغم رصانة مواضيع النقاش. الابتسامات هنا قد تحدث نتيجة تعليق خفيف من المذيع، أو كردة فعل على تجربة فريدة للضيف فيها شيء من المفارقة أو الدعابة. الابتسامات إن وضعت هنا في السياق الصحيح ستؤدي من جهة إلى تلطيف الأجواء وتعزيز الثقة بين طرفي النقاش، وتزيد من واقعية البرنامج عند المشاهد من جهة أخرى. لكن السؤال المهم هنا: هل عدم

وجود الابتسام في النشرات والبرامج الإخبارية أو ندرته شيء صحيح وصحي؟

الإجابة هنا ليست سهلة، فالأمر حساس جداً، ويمكن لأي ابتسامة ليست في سياقها الصحيح سواء كانت مقصودة أو غير مقصودة، أن تؤدي إلى نتيجة عكسية لدى المشاهد تجاه المحطة. فطبيعة الأشياء تحتم علينا ألا نبتسم أو نضحك على مآسي الآخرين وأحزانهم. لكن ورغم ما سبق يمكن وضع أسس وسياقات عامة للابتسام في المحطات الإخبارية:

— الابتسام بشكل عام أثناء الترحيب أو وداع ضيف بغض النظر عن طبيعة البرنامج.

— الابتسام بشكل عام في بداية برنامج ما ونهايته، بمعنى الابتسام أثناء الترحيب بالجمهور أو في وداعهم.

— ضرورة الابتسام أثناء تسليم الفقرات بين المذيعين خاصة عند الانتقال من الفقرات السياسية إلى فقرات منوعة (رياضية، اجتماعية، نشرة جوية...إلخ). الابتسام هنا يؤهل الخطاب الإعلامي ويؤسس للانتقال إلى مستوى معلوماتي جديد.

— ضرورة الابتسام أثناء تقديم الفقرات المنوعة غير السياسية خاصة، الرياضية، الاجتماعية أو النشرة الجوية.

— ضرورة الابتسام في سياقات الكلام المرح أثناء البرامج الحوارية بغض النظر عن طبيعة البرنامج. على المذيع أن يتذكر هنا أن الابتسام كردة فعل على ابتسامة ضيف في سياق كلامه هو شيء طبيعي وسلوك مؤدب.

3- ضرورة الابتسام

السياقات السابقة للابتسام نابعة من طبيعة الحياة وواقعيتها وهي ضرورية للأسباب التالية:

- ترطيب وتلطيف الأجواء السلبية القاسية النابعة من طبيعة المادة الإخبارية.

- أنسنة المحتوى وتعزيز الثقة. الحياة الواقعية الإنسانية متنوعة بتناقضاتها مثل الجد والهزل، الحزن والفرح، الترحاب والنفور. وبيئة العمل التلفزيوني تشكل مجتمعا إنسانيا مصغرا، ومن الطبيعي أن يحاكي التفاعل داخل هذا المجتمع الحياة الواقعية وتجعل من فيه بشراً حقيقيين، نثق فيهم، فكلما كان التفاعل داخل البيئة التلفزيونية أقرب لتجربتنا الحياتية بواقعيتها، زاد ذلك من ثقة المشاهد في ما يراه.

- نحن نبتسم في حياتنا الواقعية للأشخاص عندما نرحب بهم أو نودعهم، ونبتسم للسياق والمحتوى المرح.

- خلق فواصل إيجابية تريح أعصاب المشاهد. هذا يعود إلى أن الابتسام مُعد، وهذا بدوره يؤثر على المشاهد ويزيد من فاعليته ويرفع من نسبة المشاهدين.

رغم أهمية الابتسام في السياق، نجد كثيراً من المذيعين في المحطات الإخبارية لا يبتسمون حيثما يتعين الابتسام. هذا بالتأكيد سيؤثر على مزاج المشاهد وتفسيراته وتأويلاته.

مثال:

المذيع الرئيسي للنشرة الإخبارية يبدأ نشرته بتقديم زملائه المذيعين، الذين يقدمون لاحقاً فقرات متنوعة وهو متجهماً الوجه. المشاهد سيكون رأياً سلبياً في هذه الحالة تجاه ما يراه لعدم واقعيته، وسيفسر ما يراه بكونه نفوراً وعدم انسجام في بيئة العمل. وهذا يفضي إلى زعزعة ثقة المشاهد في المؤسسة التي يستمد منها معلوماته.

أنواع الابتسامات (فتح الفم) ودلالاتها

قد تشي أنواع الابتسامات بالموقف الحقيقي للمذيع تجاه الأحداث أو ضيوفه. كما أن معرفة المذيع بأنواع الابتسامات تعطيه أفضلية كبيرة أثناء الحوار، بقدرته على فهم الأبعاد النفسية للضيف، وبالتالي تمكنه من إدارة الحوار بذكاء وفاعلية.

1- الابتسامة الحقيقية

تنسحب الشفتان إلى الجانبين وإلى أعلى مع ظهور الأسنان، يصاحبه ضيق وظهور تجاعيد حول زاويتي العينين من الخارج، إضافة إلى انخفاض طرفي الحاجبين قليلاً. انسحاب الشفتين إلى الجانبين، تتحكم فيه عضلات الوجنتين الجانبيتين ويصدران عن العقل الواعي، أما ضيق العينين وظهور التجاعيد على الجانبين فبسببهما انكماش عضلات العينين الدائريتين. هذه الإيماءة لا يمكن التحكم بها وتصدر عن العقل الحوفي، وتعتبر عن شعور داخلي حقيقي بالسعادة، ولا

يمكن تزيفها. هذا النوع من الابتسام يسمى بابتسامة العينين أو الابتسامة النابعة من القلب.

مثال:



تابع إحدى المجلات الصباحية (مجلة اجتماعية ثقافية ترفيهية). راقب

ابتسامات المذيعين والضيوف خلال البرنامج دون صوت بين الفينة والأخرى. حاول أن تكتشف، أي المذيعين أكثر شغفا وحباً لعمله من خلال الابتسامة.

بالتأكيد ستجد المذيع الأكثر مصداقية وشغفا بعمله يصدر ابتسامات حقيقية مشرقة (ابتسامة العين). هذه الابتسامة ستجذبك إلى مذيع أكثر من الآخر وهذا نفسه ينطبق على ضيوف البرنامج. كذلك سنجد أن المذيع ذا الابتسامة الحقيقية يشيع جواً من الدفء والألفة على الجو النفسي للبرنامج وتدفع الضيوف أيضاً ليكونوا معه أثناء الحوار أكثر إيجابية وتفاعلاً. وبالتالي يصبح الحوار جذاباً

وحيوياً. وعكس ذلك ستجده مع المذيع الأقل ابتساماً أو الذي تكون ابتسامته مزيفة.

2- الابتسامة المزيفة أو المهذبة

تنسحب فقط الشفتان إلى الجانبين مع ظهور الأسنان. هذه الابتسامة لا تنتج عن مشاعر حقيقية بالسعادة. ابتسامة مصطنعة صادرة عن العقل الواعي، يمكن التحكم فيها عن طريق عضلاتي الوجنتين الجانبيتين فقط بهدف المجاملة، لكنها تنم أيضاً عن شعور بعدم الرضا والتحفّظ. تستخدم على نطاق واسع بين المذيعين

من جهة والضيوف من جهة أخرى أثناء الترحيب أو الوداع من أجل المجاملة فقط.

مثال:



شاهد برنامجاً حوارياً استقصائياً. يهدف هذا النوع من البرامج إلى الوصول إلى الحقائق وما وراء المعلن. هذا يعني

أنه برنامج صارم وجاد جداً. بمعنى أن الابتسام بشكل عام لا يوجد له مكان إلا في لحظة الترحيب وتوديع الضيوف. راقب الضيوف أثناء إدلائهم بآرائهم حول أسئلة حساسة ومحرجة، ستكتشف كثيراً من إيماءات الوجه التي تشير إلى أن شخصاً ما يقول الحقيقة أو لا، وهذا ما سنتعرف عليه لاحقاً. هنا يهمننا الابتسام المزيف. ربما تلاحظ أن الضيوف الذين يخفون الحقائق ويتحايلون عليها يبتسمون بقدر قليل جداً ويظهرون جدية مبالغ فيها. هذه هي سيكولوجيا الكذب، يحاول الكذاب أن يعطي طابع الجدية الصارمة في إيماءاته، أما الشخص الصادق فهو على العكس تماماً. لو افترضنا أن المذيع

يسأل مسؤولاً في حزب سياسي ما كالتالي:

— المصادر التي اطلعت عليها تشير إلى تورطك في قضية غسل الأموال؟

— **السياسي الصادق:** ينفي هذه التهمة وقد يرسم ابتسامة مهذبة على وجهه. هذا لأن الابتسام يعني كما قلت «أنا مسالم، لا يوجد عندي ما أخفيه» ولا أشكل أي تهديد.

— **السياسي الكاذب:** ينفي التهمة وقد يعبر بإيماءات وجه صارمة بشكل مبالغ فيه. هذا الإيماء نابع من سيكولوجيا الكذب التي تعتقد أن الابتسام يجعل الإنسان ضعيفا مكشوفاً، فيندفع إلى سلوك عكسي.

المذيع ذكي يدرك لغة الجسد ويفاجئ بوعي ضيفه الكاذب بتعليق مباغت:

— تبريراتك أو كلامك سيدي غير مقنعة.

المباغطة الذكية هنا ربما تربك الضيف وتُظهر للمشاهد إيماءات أو حركات جسد مفاجئة، لم تكن من قبل أو حشجة صوت تكشف الحقيقة رغم النفي القاطع على مستوى اللغة المحكية.



3- ابتسامة الشفاه المطبقة أو المخفية (الفم المغلق)

هنا تنسحب الشفتان إلى الجانبين بخط مستقيم عبر الوجه وهما مطبقتان بإحكام بحيث لا نرى الأسنان من خلالهما. هذه من أكثر الابتسامات شيوعاً على المستوى العالمي، وهي إيماءة تنتج عن شعور لا واع بالقلق أو التوتر، نميل خلاله بشكل عام

إلى إخفاء شفافيتها. إنها رد فعل للعقل الخوفي الذي يأمرنا بأن نجمد نشاطنا وألا نسمح بظهور إشارات جسدية عندما يكون هناك شيء ما خاطئ يدور أمامنا. هذه الإيماءة تعني أن الشخص المبتسم لديه سر أو رأي أو موقف يخفيه عنك. وعندما



يصبح التوتر والقلق مفرطين وتتفاقم المشكلة ينسحب طرفا الفم إلى أسفل ليأخذ شكل حرف (U) مقلوب.

هذه الابتسامة منتشرة جدا في المؤتمرات الصحفية، خاصة تلك التي يعقدها السياسيون، ترامب على سبيل المثال. كذلك نلاحظ هذا النوع من الابتسام في النشرات والبرامج الإخبارية أثناء المقابلات

التي تركز بجوهرها على الصراع بين الآراء والأفكار، والتي قد تعجب طرفا وتوتر طرفا آخر. بالتالي تكون هذه البرامج أرضاً خصبة لهذا النوع من الابتسام اللاواعي، لا من جانب الضيوف فقط وإنما أيضا من جانب المذيعين. هنا تكون اللوحة البصرية أمامنا ونستطيع أن نرى كمشاهدين الصراعات الخفية بين الأشخاص وقد تشي لنا أيضا بموقف المذيع تجاه قضية معينة، أو عن محاباته لضيف ما دون أن يصرح بذلك.

مثال:

نفترض أن أحد الضيوف يدلي برأي مخالف تماما للخط التحريري للمؤسسة الإعلامية. هنا يمكن أن نشاهد احتماليين لإيماءات المذيع:

— المذيع يضم شفثيه وربما يزداد توتره حتى تتحول شفثاه إلى حرف (U) مقلوب. وقد تصاحب ذلك حركة خفيفة جدا للرأس يميناً ويساراً. إنها الإيماءة التعبيرية التي تظهر أن المذيع يمتعض وربما

يرفض كلية ما يسمع. هنا يتماهى المذيع مع الخط التحريري للمؤسسة ويشي بموقفه الداخلي دون أن يدري، ولا يقف محايداً تجاه الضيف ووجهة نظره.

— المذيع يبتسم ابتسامة مزيفة أو مجاملة وربما يُصاحب ذلك بهزات خفيفة للرأس للأسفل وللأعلى أثناء استماعه للضيف. هنا يؤكد المذيع كلام الضيف بطريقة لا واعية أيضاً، وهذا يتعارض مع الخط التحريري للمؤسسة ويكشف الموقف الحقيقي للمذيع الذي يحاول جاهداً أن يبدو محايداً ويتناقض مع رسالته المنطوقة.

في كلتا الحالتين السابقتين يشي المذيع بموقفه الداخلي. كذلك يمكن ملاحظة الحالتين السابقتين على الضيوف أيضاً عندما يتحدث أحدهم. وفي حال التقاط المذيع تلك الإيماءات، يتمكن من تعميق ديناميكية النقاش. من خلال طرح أسئلة مفاجئة للضيف مثل:

— أراك لا توافق أو توافق على رأي السيد (س) أو

— أرى أن لك رأياً آخر

4- ابتسامة الازدراء أو السخرية



عدم تماثل جانبي الوجه

ابتسامة تظهر مشاعر متناقضة على جانبي الوجه. أحد جانبي الوجه يظهر عبوساً بينما الجانب الآخر يبدو مبتسماً. هذه الابتسامة شائعة جداً في العالم الغربي وهي ناتجة عن العقل الواعي. بمعنى أنه يتم التحكم في هذه الإيماءة التي تهدف إلى إظهار السخرية أو الازدراء لشخص آخر أو لرأيه. تحدث أيضاً عندما يشعر شخص أنه يعرف أكثر منك أو بتفاهة الرأي الآخر.

هذه الإيماءة لا تستخدم من قبل المذيعين، لأنها إيماءة واعية ومكشوفة، وقد يرى المشاهد أنها نوع من التعالي وهذا مالا يسعى إليه أي مذيع يريد أن ينجح برنامجه. أما المفكرون أو السياسيون فقد يستخدمون ابتسامة الازدراء عندما يشعرون بالتعالي على ضيف أو مذيع دون المستوى، أو عندما يهزأون من الرأي الآخر لأنه يتناقض كلياً مع قناعاتهم.

مثال:

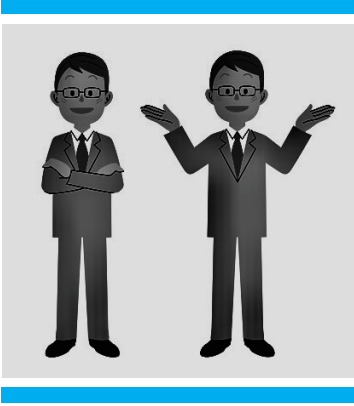
المذيع يلاحظ ابتسامة الازدراء من الضيف (س) أثناء حديث ضيف آخر (ص). المذيع يباغت الضيف (س) بسؤال: — المذيع: أرى السيد (س) لا يقيم وزناً لرأي السيد (ص). هل لك أن تعطيني سبباً لذلك؟ لاحظ أن لهجة السؤال قاطعة لا تقبل التأويل. واستخدام فعل أرى يؤكد ما ترمي إليه من خلال السؤال.



الفصل الرابع

القوة التعبيرية لليد وإيماءات اليد والوجه





القوة التعبيرية لليد

يقول الخبيران في لغة الجسد آلان وباربارا بيس: قوة الارتباط «بين المخ واليدين أقوى مما توجد بينه وبين أي جزء آخر من أجزاء الجسم {...} وراحتا اليدين تعتبران بمثابة الأحبال الصوتية بالنسبة للغة الجسد، لأنهما تقومان

بكثير من الكلام أكثر من أي جزء آخر في الجسم» (Peace Barbara, 2004: 32). وبكلمات أخرى يمكن تشبيه الشخص الذي يخفي راحة يده بالشخص الذي يغلق فمه. هذا يعني أن إيماءات اليدين تقدم معلومات كثيرة حول عواطفنا ونياتنا، وقد تعبران بحركات سلبية عن الفظاظ أو العجرفة أو التعالي والسلطة، أو بإيجابية عن المحبة والود والصرافة والانفتاح.

الإيجابية في اليدين

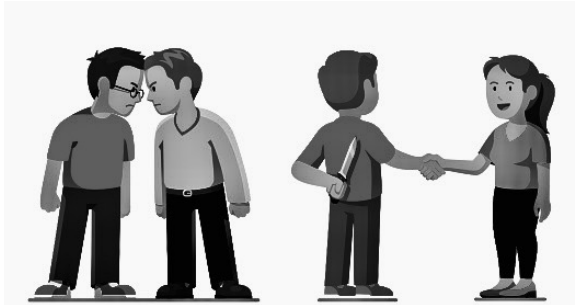


الصرافة والانفتاح والشفافية في لغة الجسد مفردات يحرص عليها أي عمل إعلامي تلفزيوني، خاصة العمل الإخباري بكل تنوعاته، لعلاقة تلك الكلمات بالمصادقية. لو تنقلنا قليلاً بين المحطات التلفزيونية المختلفة سنرصد كثيراً من الأخطاء التي يرتكبها المذيعون في لغة الجسد دون علم منهم.

دعنا الآن نتساءل: كيف للمشاهد أن يتقبل رسالة إعلامية من مذيع يبدو عليه التوتر، وآخر يبدو عليه التحفظ والانغلاق ويضع حاجزا بينه وبين المشاهد. شاهد أي محطة إخبارية يجلس فيها مذيع وهو يقرأ الأخبار من القارئ الآلي (الآوتوكيو)، ستجد على الفور إشارات سلبية لا وعية لليدين تصدر من المذيع أو الصحفي، تؤدي إلى نفور المشاهد وعدم ثقته في ما يشاهده. هذا الإحساس يتجسد في حركات يدين لا تهدأ، فتارة يفرك الإبهام والسبابة أو تتشابك الأصابع فوق المنضدة وتارة أخرى تنغلق اليدين على شكل قبضة أو كل ذلك معا. هذا يؤدي إلى وصول الرسالة الإعلامية بشكل مشتمت وضبابي، أو حتى إلى عدم أخذ المعلومات مأخذ الجد.

في الحياة اليومية عندما نقابل صديقا أو ضيفا نفتح الذراعين وراحتي اليدين للترحاب، فإظهار راحة اليد أو راحتي اليدين يجسد شعور الانفتاح والصراحة. لكن لماذا؟

راحة اليد المفتوحة تعني في لغة جسد الإنسان القديم، «أنا لا أحمل سلاحا أو أي شيء يهدد». إنها إشارة حدسية إيجابية تدعو إلى التهدئة. أما الآن فتعني راحة اليد المفتوحة للمشاهد أو الضيوف في البرامج الإعلامية الشفافية أو «أنا أقول الحقيقة» أو «أعتذر إن كنت قد ضايقتك» أو «لا يوجد عندي شيء أخفيه» أو «إنني لم أفعل شيئا».



كلما أصبحت إيماءة راحة اليد المفتوحة أمرا معتادا لدى الأشخاص في البرامج التلفزيونية، كانوا أصدق وأكثر صراحة. فتح راحة اليد لن يشكل ضغطا نفسيا

على المتحدث ليكون صادقا، بل سيجعل أيضا من الصعب على الشخص المقابل عدم قول الحقيقة، ويدفعه ليكون أكثر صدقا وشفافية (35: Peace Barbara. & Allan 2004). من هنا لا يجوز للصحفي أو المذيع أن يخفي راحتي يديه في الجيوب أو يجعلهما متشابكتين أو مقبوضتين طيلة الوقت على طاولة الحوار، فذلك يرسل إشارة سلبية إلى المتلقي بأن ذلك المذيع يخفي شيئا ما أو أنه متوتر أو يكذب في بعض الأحيان.

مفاهيم أساسية في اتجاه الذراع وراحة اليد

بشكل عام، لكي يكون لدينا تأثير إيجابي على الشخص الذي نتحدث إليه، يجب علينا دائماً تحريك اليد من الأسفل إلى الأعلى، أي من خط الحزام إلى الأعلى. لماذا؟ هذا يعود إلى أن هذا الاتجاه يشير إلى السماء أو الروحانيات أو الفراغ البصري اللانهائي، وهو الذي يستدعي الراحة النفسية والهدوء والسكينة عند الإنسان.

ولأن راحة اليد هي الجزء التعبيري الظاهر للذراع، سنقوم بدراسة حركتها ضمن مفهوم الاتجاه. وفي هذا السياق سنجد ثلاثة اتجاهات. كل واحد منها له دلالاته ومعانيه ويحدد نوعية علاقة الاتصال بين المذيع والضيف من جهة والمشاهد من جهة أخرى. فإما أن تكون علاقة اتصال ودودة وفيها شيء من الاحترام أو متوترة وقلقة، مما يؤثر على المحتوى بطريقة إيجابية أو سلبية.

1- راحة اليد إلى الأعلى



كلنا خبر في حياته اليومية رفع راحة اليد للأعلى أو كشفها لمن نتوجه إليهم برسالتنا الإعلامية. المصلون يرفعون أيديهم وراحة اليد للأعلى أثناء الدعاء إشارة إلى الاستسلام والخضوع لله

والمتسولون في الشوارع ليستدروا العطف. كذلك نستخدم تلك الإشارة عندما يقف ضيف أمام البيت ندعوه للدخول بكل ترحاب ومحبة.

إذ أن راحة اليد للأعلى أو كشفها، يمكن أن

يستخدمها



الصدق والصراحة والشفافية

المذيع أو الضيف كإشارة إيجابية. فبها يحث المذيع الضيف باحترام شديد على الكلام أو مواصلته. كذلك تعطي الضيف قبولاً وتبديه صادقاً وشفافاً أمام المشاهد. بمعنى أن هذه الإيماءة تؤسس لعلاقة اتصال إيجابية ودودة بين الطرفين داخل الحقل البصري وخارجه مع المشاهد.

2- راحة اليد إلى الأسفل

هذه الإشارة على العكس تماماً من إشارة راحة اليد إلى الأعلى. إنها تشير إلى مفهوم السلطة والسيطرة والرسوخ. إنه اتجاه جاذبية الأرض والتسارع، وبالتالي زيادة القوة التعبيرية للإيماءة من الناحية الفيزيائية. شاهد تحية النازية على

سبيل المثال: اليد ممتدة ومستقيمة وراحة اليد إلى الأسفل للتعبير عن الحدة والرسوخ والإيمان بالقيم المادية الأرضية يضاف إليها رفع الرأس للأعلى للإشارة إلى الأنفة والتعالي.



رغم سلبية هذه الإيماءة التي لا ينصح باستخدامها من قبل المذيع، فإنه لا مانع من استخدامها في بعض الحالات لتأكيد فكرة أو معلومة مهمة، أو لحسم موقف ما مع ضيف يقاطع الآخرين لسبب ودون سبب بهدف التشويش على مداخلاتهم، أو لحسم الموقف مع ضيف يراوغ في إجاباته. هذا يعني أنه يجب



أن ندرب أنفسنا أثناء الحوارات على استخدام راحة اليد متجهة إلى الأعلى أثناء الحديث وبدرجة أقل راحة اليد وهي تتجه إلى الأسفل، عندما نود الحسم والتوكيد.

مثال:



أحد البرامج التلفزيونية يناقش تداعيات الحرب الاقتصادية بين أمريكا والصين. المذيع يسأل أحد ضيوف الحلقة وراحة يده تشير إلى الأسفل:

— ما التداعيات الناجمة عن الحرب التجارية بين أمريكا والصين على الاقتصاد العالمي؟

في هذه الحالة سيفهم الضيف أن المذيع يلقي عليه أمرا أو يمارس عليه ضغطا نفسيا، مما يُشعره بالضيق ويوتر العلاقة بين الطرفين. ولنا أن نتخيل لو أن السؤال نفسه طرح بنبرة الصوت السابقة نفسها لكن مع راحة يد متجهة لأعلى، لدعوة الضيف بكل حب ورجاء للإجابة على السؤال.

3- راحة اليد في وضعية رأسية



وضعية يستخدمها كثير من المذيعين والضيوف على حد سواء وتكون حركة اليد دائماً من الأعلى إلى الأسفل، أي باتجاه جاذبية الأرض، وهي بذلك تشبه سابقتها

من حيث الاتجاه، والاختلاف يكمن في المعنى. فهي تشير إلى الجانب التنفيذي، بمعنى الحسم في قرار أو تأكيد فكرة ما دون أدنى شك. إنها الحدة والقطع تماماً كالسيف القاطع، وتزداد قوتها التنفيذية عندما تصطم حركة راحة اليد الرأسية بباطن اليد الأخرى.

هذه الإيماءة يمكن أن تتحول لتصبح اليد على شكل قبضة، لتأكيد قوة التنفيذ والحسم، وهي الأكثر استخداماً من قبل القادة والسياسيين، ويرافق القبضة أحياناً إبهام يرتفع للأعلى، ليضاف إلى ما سبق الثقة والاعتداد بالنفس عند اتخاذ قرار أو تأكيد فكرة ما بشكل حاسم. هذا يعود إلى أن الإبهام هو أقوى الأصابع ودائماً ما كان يشير إلى قوة الشخصية. تذكر هنا ألعاب المصارعة في العصر الروماني. قبضة اليد والإبهام للأعلى أو للأسفل من قبل الإمبراطور تعني تنفيذ أمر منح الحياة للمصارع المهزوم أو موته.



مثال:

في مقابلة أجرتها المذيعة الألمانية ساندرام مايشبيرجر مع المستشار الألماني السابق هيلموت شميidt بتاريخ 2015/11/12 حول الأزمة المالية في منطقة اليورو.



- ساندرام: هل هناك حدود

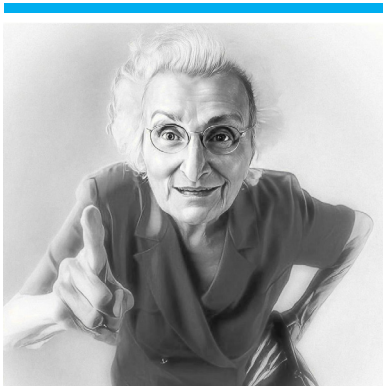
واضحة لمساعدة الدول الشرقية والجنوبية في الاتحاد الأوروبي؟

- المستشار: من الخطأ وضع حدود والمشكلة من الناحية العملية ليست متعلقة بوضع حدود....

ما نحتاجه بالضرورة هو سياسة اقتصادية جماعية رشيدة بين دول منطقة اليورو، لكن المشكلة هنا في القيادة.

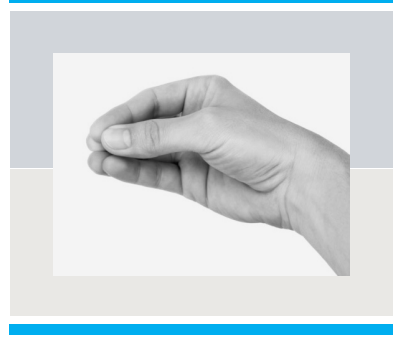
نلاحظ استخدام المستشار لإيماءة قبضة اليد من الأعلى إلى الأسفل مع إبهام يشير إلى الأعلى ابتداء من: ما نحتاجه بالضرورة... لكن المشكلة هنا في القيادة. هذه الجملة تعني أن المستشار شخص المشكلة الحقيقية وطرحها بقوة وثقة وبشكل حاسم دون تردد.

أكثر إشارات اليد سلبية



إشارة الأصبع (السبابة)، تشكل امتداداً بارزاً لليد المضمومة وبالتالي فهي كالعصا أو السلاح المدبب من الناحية المجازية. إشارة سلبية الغرض منها الإيحاء بشكل لا واعي بالتهديد، وفي بعض الدول يقصد بها الإهانة أو الاتهام المباشر.

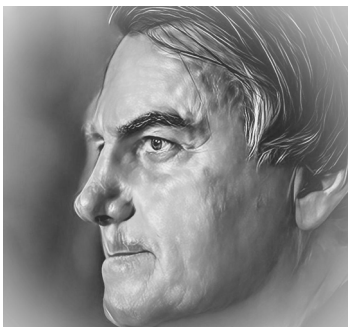
اليَد المضمومة مع إشارة الإصبع تعتبر أكثر سلبية من إشارة راحة اليَد للأسفل. وغالباً ما ينظر المشاهد لمن يستخدم هذه الإيماءة باعتباره شخصاً غير مؤدب وغير ودود. ولنا أن نتخيل لو أن مذيعة تستخدم هذه الإشارة مع ضيوفه أثناء المقابلات. هنا لن يراه الجمهور فقط شخصاً غير مؤدب، بل سيؤدي ذلك إلى التشويش على الضيف والمشاهد وقدرتهما على التفاعل.



يمكن للمذيع أن يستخدم إشارة السبابة كإيماءة إشارة. عندما تشير السبابة فقط إلى شيء خارج الكادر البصري مثل: تقرير يتم عرضه. لكن يجب الحذر هنا في استخدام السبابة كإيماءة إشارة في حال وجود ضيوف آخرين يدرك المشاهد وجودهم خارج اللقطة. أما إذا كنت معتاداً على استخدام إشارة السبابة، فحاول أن تتخلص منها وتستبدلها بضم أطراف أصابعك نحو الإبهام. هذه الإشارة ستبدو أكثر إيجابية وتحول إشارة الإبهام السلبية العدوانية إلى إشارة الشخص القوي الواثق من نفسه (إيماءة القادة والسياسيين)، وسيبدو الشخص الذي يستخدم هذه الإيماءة كشخص عميق التفكير يركز على هدفه.

إيماءات الوجه واليد في العمل الإعلامي

البرامج التلفزيونية الإخبارية بمن فيها من ضيوف من مختلف



المشارب: مؤسسات، سياسيون، متحدثون إعلاميون... إلخ، مكان خصب لممارسة الأكاذيب والخداع في كثير من الأحيان. هذا نابع من طبيعة العمل الذي يمارسه هؤلاء الضيوف وهو طرح أفكار وسياسات تخدم أيديولوجيات

أو أجنداث مؤسساتهم والدفاع عنها أو لحسابات شخصية منفعية، بغض النظر عن آرائهم وتوجهاتهم الحقيقية. هذا ينسحب أيضا على المذيع نفسه. إنه يقرأ الأخبار ويناقش الضيوف بما يتوافق مع الخط التحريري للمؤسسة التي يعمل فيها، مما يخلق أحيانا تناقضا بين الرسالة الإعلامية المنطوقة ولغد الجسد التي تعكس أفكاره الحقيقية. هنا يمكن اكتشاف الكثير من إشارات وإيماءات اليد والوجه السلبية اللاواعية والكاشفة للخداع والكذب بشكل واضح. لكن السؤال هنا، لماذا نضطر لاستخدام إيماءات الوجه واليد خصوصا

تلك الكاشفة للكذب أو الخداع أو التضليل؟



الجواب يكمن هنا في هرمونات التوتر. هذه الهرمونات ترفع ضغط الدم وتزيد من ضربات القلب وترفع درجة الحرارة في منطقة الرقبة والوجه، مما يولد حاجة ملحة لحك تلك

المناطق، أو تتولد رغبة في إدخال تيار من الهواء البارد لمنطقة الرقبة، عندما نشد ياقة القميص أو ربطة العنق. إضافة إلى ما سبق قد يحدث جفاف للشفاه والحلق، فتمسح الشفتين باللسان، أو رغبة في البلع بهدف الترطيب.

من هنا يجب على المذيع أن يكون من ناحية، واعيا لتلك الإيماءات التي قد تظهره مخادعا وغير واثق من نفسه، وأن يقرأ جيدا تلك الإشارات التي تصدر عن ضيوفه من ناحية أخرى. لأن ذلك يضيف للمذيع ميزات مثل سرعة البديهة والذكاء، إضافة إلى قوة أداء تمكنه من الحصول على معلومات تقربه من الحقيقة التي ينشدها في برنامجه. في ما يلي أهم إيماءات الوجه واليدين الدالة على الخداع والمماطلة والتقييم والشعور بالملل.

إيماءات الكذب والخداع



الكذب أو الخداع بالكلمات أمر يمكن التحكم فيه لأنه ناتج عن العقل الواعي، أما الإيماءات فيصعب أو ينعهد التحكم فيها، لأنها ناتجة عن العقل الخوفي اللاواعي وتعتبر كاشفة لحقيقة الشخص.



القاعدة الأساسية في فهم الكذب والخداع هي أنه عندما نرى أو نسمع أو نقول كذباً أو نخدع، فمن المرجح أننا نغطي أعيننا أو آذاننا أو فمنا. سلوك تغطية أعضاء الحواس عند الكذب والخداع ترافقنا منذ الطفولة (Peace Barbara. & Allan 2004 :144).



الطفل عندما ينكشف كذبه أو خداعه أمام أولياء الأمور، يضع

يده أو كتف اليد على الفم كإيماءة مجازية لغلق الفم الذي تسبب في تعريضه للتأنيب وربما العقوبة. كذلك يغلق الأطفال آذانهم أو أعينهم، عندما يؤنبون بشدة أو عند رؤيتهم مشهد عنيف أو شيئاً لا يرغبون فيه، كإيماءات مجازية للقول: «أنا لا أستطيع أن أسمع أو لا أستطيع رؤية ما يدور أمامي».

الفرق هنا يكمن في أن الأطفال يظهرون تلك الإيماءات بوضوح، أما الكبار فيغطون أعضاء الحواس في الوجه بطريقة محدكة أو أقل وضوحاً حتى لا ينكشف أمرهم بسهولة. فمثلاً عندما تكذب أو نخدع



فمن المرجح وضع يدنا برفق على الفم عند انكشاف أمرنا، كمحاولة رمزية لإغلاق الفم، أو نزدرد لعابنا أو نحك الأنف أو شحمة الأذن في حالة سماع الكذب، أو نقوم بفرك العين عند رؤية شخص يكذب أو يخادع (محاولة رمزية لا واعية لإغلاق العين).

يدرك كثير من السياسيين والمحامين والممثلين والمذيعين المحترفين في البرامج التلفزيونية إيماءات الكذب والخداع، لذلك يحاولون تغطية كذبهم بطريقتين:

- استخدام إيماءات إيجابية توحي بالثقة والانفتاح أثناء ممارسة الكذب والخداع. هذه الممارسة صعبة جدا على الناس العاديين أو المبتدئين وتحتاج إلى فترات طويلة من التدريب ليتمكن المحترف، رغم الكذب والخداع، من استخدام إيماءات إيجابية تتناقض مع شعوره الداخلي وتدعم كذبه وخداعه.

- التقليل من الإيماءات بقدر المستطاع. بمعنى عدم استخدام إيماءات إيجابية أو سلبية أثناء الكذب. هذه الحالة يصعب أيضا تحقيقها وإن نجحت يبدو الشخص المتكلم جامدا وغير جذاب للجمهور مما يفقد رسالته الإعلامية قوة تأثير كبيرة.

الحالتان السابقتان تصفان كيفية خداع المشاهد للتغلب على التناقض بين الخطاب المنطوق ولغة الجسد. رغم ذلك تظهر إيماءات ثانوية صغيرة يصعب اكتشافها إلا من قبل الخبراء والمذيعين المحترفين منها: احمرار الوجه أو التعرق نتيجة ارتفاع ضربات القلب، أو ارتعاش خفيف وسريع لعضلات الوجه، أو زيادة ملحوظة في سرعة طرف العينين.

في ما يلي عرض لأشهر إيماءات الكذب والخداع المستخدمة بشكل

ملحوظ في البرامج التلفزيونية الإخبارية. لكن يجب التنويه هنا أنه سيتم إدراج تلك الإيماءات بشكل منفرد ليسهل فهمها ودراستها فقط. الحكم على الإيماءات الفردية الخاصة بالكذب أو الخداع يكون فقط ضمن السياق ومجموعة من الإيماءات كما أسلفنا في أكثر من مكان. بمعنى رؤية الإيماءة المنفردة التي يمكن مقارنتها مجازاً ب (كلمة) ضمن مجموعة من الإيماءات المتشابكة والتي بمجموعها تعطينا الفهم الصحيح للإيماءة (جملة)، أو من خلال السياق كاستخدام إيماءة خداع وكذب فجأة عند مناقشة موضوع أو نقطة معينة في الحوار، أو عندما يتكلم ضيف آخر لا تعجبنا وجهة نظره أو تتناقض كلياً مع توجهاتنا.

1- تغطية الفم



يغطي الفم إما بعدة أصابع أو بوضع قبضة اليد مغلقة فوق الفم. إنها عملية لا واعية يحاول فيها الدماغ تغطية الفم لكبح الكلمات الخادعة، عند انكشاف أمرنا.

قد يلجأ بعض المحترفين للخداع من خلال وضع اليد على الفم والتظاهر بالسعال. هذه الإيماءة يمكن ملاحظتها في حالتين:

— المتحدث يضع اليد على الفم. تشير إلى أن الشخص قد يكذب أو يخادع وبدأ ينفذ أمره. تستخدم غالباً من قبل الضيوف لأن وظيفتهم الأساسية في البرنامج الحديث وإبداء رأي حول قضية ما، قد لا تشكل قناعاتهم، مما يوقعهم أحياناً في تناقضات أو يكونوا



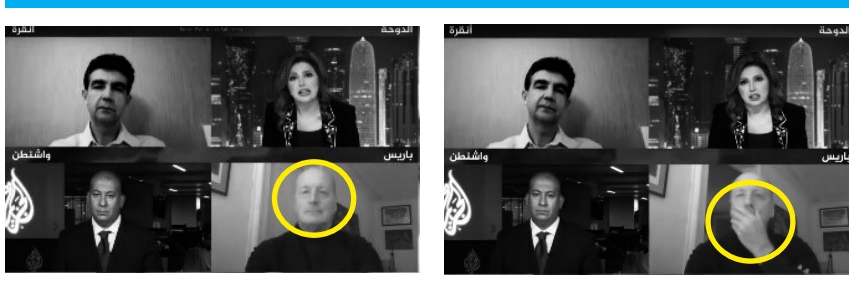
مجبزين على ممارسة الخداع لتغطية مواقفهم الحقيقية.

لذا لا يجوز للمذيع وضع يده على فمه أثناء الحديث. قد يحدث بشكل لا وع أن يقوم مذيع محترف أثناء الكلام باستخدام إيماءة وضع اليد على الفم متظاهراً بالسعال. قد يكون السعال هنا ناتجاً عن جفاف أو هيجان في الحلق. في هذه الحالة قد تحدث عدة سعالات مع صوت حشرجة، يتلوها اعتذار تلقائي من المذيع للمشاهدين. أو قد تكون إيماءة خداع تناقض ما يقوله. وهنا سيرافق إيماءة اليد على الفم نوع من الارتباك أو ارتعاش في الصوت أو تزايد في عدد رمشات العين بشكل مفاجئ وواضح.

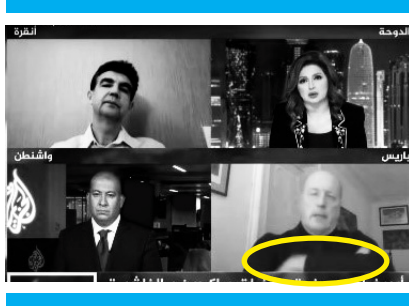


— المستمع: يضع يداً على فمه أو يضع السبابة بشكل رأسي على الشفتين في وضعية حركة (ششش)، التي تعني: اصمت. المستمع يشعر بان الشخص المتحدث يخفي شيئاً ما أولاً يقول الحقيقة. يمكن ملاحظة ذلك في تصرفات المذيعين لأنهم يستمعون في الغالب لضيوفهم. إنها إشارة يعبر من خلالها المذيع عن أن ما يسوقه الضيف من مبررات أو آراء غير مقنع، أو أن

الضيف يخفي جزءاً من الحقيقة عن الجمهور. لا أجد أي ضرر في استخدام المذيع لهذه الإيماءة أثناء الاستماع، لأن ذلك لا يتناقض مع وظيفة المذيع المتشككة والتي تظهر جلية في طرح الأسئلة بإلحاح من أجل كشف الحقيقة.



مثال:



حلقة حوار تلفزيوني حول «الرسوم المسيئة للرسول (صلى الله عليه وسلم) تجدد التوتر بين أردوغان وماكرون».

التوتر السياسي بين تركيا وفرنسا ارتفعت وتيرته، بتأييد الرئيس الفرنسي

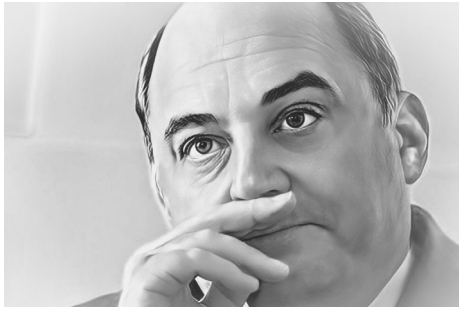
ماكرون إعادة نشر الرسوم المسيئة للرسول (صلى الله عليه وسلم) بعد مقتل مدرس فرنسي.

الضيف الفرنسي: يحاول أن يكون دبلوماسيا في إجاباته ويرجع مسألة إعادة نشر الرسوم المسيئة للرسول (صلى الله عليه وسلم) إلى حرية التعبير والقيم الفرنسية، ولا تهدف إلى التعدي على الإسلام أو النظر بعنصرية إلى المسلمين.

الضيف التركي: يسوق الحجج التي تؤكد أن القضية ليست حرية تعبير، إنما هي سياسات عنصرية تستهدف الإسلام بشكل عام والمسلمين الذين يعيشون في فرنسا بشكل خاص، مما يؤدي إلى تطرف بعض أفراد الجالية المسلمة.

أثناء البرنامج شعر الضيف الفرنسي بضعف حجته أمام الحجج والدلائل التي ساقها الضيف التركي من تصريحات المسؤولين الفرنسيين والصحافة الفرنسية، والتي تشي بتصاعد العنصرية في فرنسا. أمام هذه الحالة اعترف الضيف الفرنسي بوجود العنصرية ولكن على نطاق ضيق، وهو ما يتناقض مع نفيه الكامل لوجود العنصرية في بداية البرنامج. في هذه اللحظات بدا التوتر والضييق على الضيف الفرنسي. هذا التوتر عبر عن نفسه من خلال انتقال لغة الجسد الإيجابية المفتوحة إلى لغة سلبية لا وعية، بدأت بتشابك اليدين الكلي أمام الصدر تلتها إيماءة وضع اليد على الفم لتعبر عن انكشاف خداعه والرغبة الذاتية المجازية في إغلاق فمه الذي أوقعه في مازق. هنا بدا واضحاً التناقض بين الخطاب المعلن للضيف الفرنسي ولغة جسده التي عبرت عن نفسها بعفوية وعدم قدرة على التحكم فيها، حتى لو كان المتحدث صحفياً متمرساً وخبيراً في التعامل مع وسائل الإعلام مثل الضيف الفرنسي.

2- لمس الأنف



يتشابه حك الأنف في مفهومه مع تغطية الفم. نحن نحك أنوفنا عندما نكذب أو نخفي شيئاً معيناً عن الآخرين. الحك السريع لأسفل الأنف عند الكذب مصدره حسب الأبحاث العلمية ارتفاع ضغط الدم، مما يؤدي إلى تضخم نهايات

الأعصاب الموجودة في طرف الأنف أو تمددها. هنا نبحث عن طريقة لتهذية الأعصاب بحك أسفل الأنف سريعاً. حك الأنف قد يكون سريعاً لمرة واحدة غير ملحوظة أو عدة مرات. هنا يجب التأكيد دائماً على قراءة الإيماءة ضمن السياق لا خارجه، لأنه من الممكن أن يحك

الشخص أنفه أيضا في حالة تهيج الأنف نتيجة إصابته بنزلة برد.

وهنا يجب التمييز بين ظاهرة حك الأنف أثناء التحدث أو الاستماع:

- المتحدث يحك أنفه ليهدئ تهيج الأنف نتيجة ممارسته الكذب أو الخداع.



- المستمع يحك أنفه عندما يساوره الشك في كلام المتحدث مما يسبب له الضيق أو القلق أو الغضب.

لذا لا يجوز استخدام إيماءة حك الأنف من طرف المذيع سواء في حالة الكلام أو في حالة الاستماع، لأن آخر ما يفكر فيه المذيع أن يبدو كاذبا أو متضايقا أو قلقا أمام المشاهد. من جهة أخرى يمكن للمذيع أن يستغل إيماءة حك الأنف لصالحه في حال حدوثها من أحد الضيوف. كل ما على المذيع هو ملاحظة السياق الذي يحك فيه الضيف أنفه، وهل يحك أنفه في حالة الكلام أو الاستماع؟

مثال (1):

أحد الأمثلة المشهورة هو استجواب بيل كلينتون من قبل هيئة المحلفين بخصوص علاقته الجنسية مع مونика لوينسكي. تم ملاحظة أن بيل كلينتون لم يحك أنفه عندما كان صادقا، واستخدم حك الأنف في كل مرة كذب بها وأنكر علاقته الجنسية مع لوينسكي. بمعنى أن كلينتون لم يحك أنفه إلا في حالة الأسئلة المباشرة عن علاقته الجنسية، مما سبب له القلق والضيق.

مثال (2):

الحلقة تدور حول دعم دولة لتنظيم القاعدة المصنف تنظيمًا إرهابيًا، حسب ما ورد في صحيفة دولية نقلًا عن تسريبات استخباراتية.

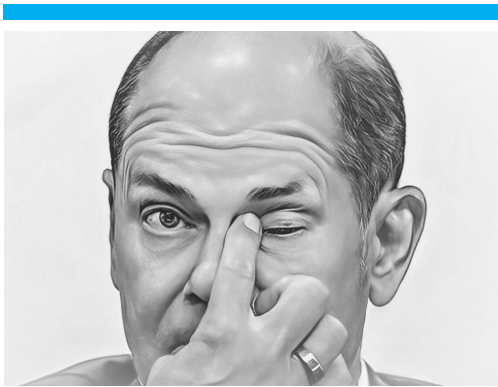
الضيف (س) يمثل تلك الدولة، ومن الطبيعي أن ينكر جملة وتفصيلاً علاقة دولته بالتنظيم الإرهابي. المذيع يلاحظ أن الضيف (س) لا يحك أنفه أثناء حديث الضيف (ص) عن خطورة التنظيم وعملياته الإرهابية، إلا عندما يذكر اسم دولته وعلاقتها بهذا التنظيم. من هنا يستطيع المذيع استشفاف أن الضيف (س) يخفي الحقيقة أو يشعر بالضييق كلما زج أحد الضيوف باسم دولته في النقاش الدائر.

يكفي المذيع هنا أن يسأل الضيف (س) في الحالتين التاليتين:

- (س) مستمعاً: أراك قلقاً ومتوتراً من كلام الضيف (ص).

- (س) متحدثاً عن موقف بلاده من التهمة الموجهة لها: كلامك وتبريراتك غير مقنعة أو هل يمكن أن توضح لنا ما قلته؟ هذا السؤال بالتأكيد سيؤدي إلى مزيد من توتر (س)، وسيبدو أكثر ارتباكاً. وسيكون كاشفاً للمشاهد بشكل كافٍ بأن الضيف (س) مخادع حتى لو لم يعترف بالحقيقة

3- فرك العين



المستمع يفرك عينيه أثناء حديث شخص آخر أو يرمش كثيراً. لفهم إيماءة فرك العين أو الرمش المبالغ فيه أثناء الاستماع لطرف آخر، يجب الرجوع إلى جذور تلك الإيماءات. في الأصل نحن نرمش كثيراً أو نبعد عيوننا

أو نغطيها كمحاولة رمزية لمسح صورة شيء لا نرغب في رؤيته أو يسبب لنا الضيق والتوتر. عادة ما يرملش الكبار بشكل مبالغ فيه أو يفركون بخفة العيون أو ما تحتها مباشرة أثناء سماعهم لطرف آخر، لتجنب النظر اضطراراً إلى وجه شخص بغضب أو كذاب. وفي حال بلوغ الكذب والخداع درجة لا يمكن تحملها، ينقطع الاتصال البصري مع الشخص.

في هذا السياق يجب عدم إصدار أحكام مسبقة سريعاً لمجرد أن شخصاً يفرك عينيه. فكثيراً ما نفرك أعيننا من الحساسية أو لدخول غبار في العين. هنا تجب رؤية السياق وملاحظة فرك العين وإيماءات جسد شخص ما أثناء حديث شخص آخر. هل يفرك ذلك الشخص عينه باستمرار أم بالتحديد أثناء حديث شخص معين في موضوع معين لا يستريح له الشخص المعني ويسبب له الضيق.

4- إمساك الأذن أو حك الرقبة وجذب ياقة القميص

إمساك الأذن يأتي أثناء الاستماع، مثلها في ذلك مثل فرك العين. فهي تبرز من خلال وضع اليد بالقرب من الأذن أو عليها أو فرك شحمة الأذن أو حكها من الخلف. إيماء مجازي لغلق الأذن عن المحيط، بمعنى «لا أريد أن أسمع شيئاً يضيق به صدري، أو أكرهه، أو لا أطيق سماع هذا وأريد أن أتحدث». هذه الإيماءة يستخدمها الضيوف كثيراً في البرامج الحوارية، والمذيعون أحياناً، حيث نسمع كثيراً مما لا



يرضينا ولا يتوافق مع مواقفه وأفكاره. وعندما يتوتر ضيف ما إلى حد كبير من ضيف آخر، يلجا ذلك الضيف أحياناً إلى وضع يده كاملة على الأذن، منكساً رأسه للتعبير عن الانكسار والألم الذي

يسببه حديث ضيف ما. هذه الإشارة تعادل الإشاحة بالنظر إلى مكان آخر بعيدا عن المصدر الذي يسبب الإزعاج والتوتر.

أما حك الرقبة أو جذب ياقة القميص أو ربطة العنق، فهي إيماءات لا تختلف عن سابقتها، سوى أنها تأتي أثناء حديث كاذب أو مخادع لضيف ما، للتعبير عن الشك وابتعاد المتحدث عن قول الحقيقة. ونتيجة ذلك يبدأ الشعور بالوخز والتعرق في منطقة الوجه والرقبة بسبب ارتفاع ضغط الدم، مما يدفع الضيف المستمع إلى حك الرقبة أو الرغبة في إدخال تيار من الهواء البارد.

ماذا لو فرك المذيع عينه أو مسك نظارته أو أذنه

من الجدير هنا فهم الرسالة التي يوصلها المذيع للمشاهد لو فرك عينه أو نظارته أو أمسك أذنه أثناء استماعه لضيف محدد. الرسالة هنا أن المذيع ربما يضيق ذرعا بذلك الضيف لدرجة أنه لا يريد رؤيته أو سماعه. المهم هنا هو فهم سياق تلك الإيماءات. بمعنى أن تلك الإيماءات لا تحدث إلا عند حديث ضيف محدد ضمن مجموعة من الضيوف في البرنامج الحوارى. غالبا ما ترافق تلك الإيماءات، إشارات أخرى توكيدية مثل: المذيع يقاطع ذلك الضيف كثيرا دون سبب مقنع، أو تصاعد في رمش العينين، أو فرك الأصابع...إلخ. بالتالي فإن

هذا الشعور السلبي سيكون ظاهرا للمشاهد ويفهم منه:

— توتر شخصي غير مهني بين المذيع والضيف.

— المذيع لا يستسيغ ما يقوله الضيف لأنه يتعارض مع مواقفه الشخصية ويناقضها.



لذلك لا يجوز للمذيع المحترف أن يستخدم تلك الإيماءات، لأن مفهوماها يتعارض مع وظيفته التي تعني بالأساس الحياد والموضوعية في التعامل مع كل ضيوف البرنامج بغض النظر عن العلاقات الشخصية أو الخلافات السياسية أو الفكرية.



مثال

المثال التالي ذكرناه سابقاً وهو من نشرة أخبار تلفزيونية تتضح فيها كل الإشارات السلبية الخاصة بالضيّق والتوتر مثل حك الأنف، إمساك الأذن، فرك العين، رمش العين فوق الحد الطبيعي، زم الفم واللعب باللسان.



موضوع النقاش: فيلم دعائي لتجميل وضع السجون في دولة ما، رغم سجلها الأسود في الانتهاك المفرط لحقوق الإنسان، حسب تقارير المنظمات الدولية الحقوقية. الفيلم الدعائي يعرض صوراً للمساجين وهم يمارسون هواياتهم، ويأكلون الفواكه الطازجة، إضافة إلى حفلات شواء جماعية.

الضيف: الضيف (س) محام وباحث حقوقي معارض لتلك الدولة، الضيف (ص) محلل سياسي داعم لتلك الدولة وإجراءاتها.

في هذا البرنامج يستطيع أي مشاهد رؤية الضيف (ص) من واشنطن وهو يدافع بثقة عالية عن جرائم النظام في تلك الدولة، يقابله الضيف (س) من باريس والذي بدأ طيلة فترة البرنامج في موقف سلبي ودفاعي ولا يملك حجة مقنعة أو ثقة في النفس، رغم أن موقفه يستند إلى تقرير حقوقي رصين يدين النظام وممارساته الوحشية تجاه المساجين بالأدلة والشهادات. رغم ذلك سيطر الضيف (ص) على مجمل الحوار، وجعل البرنامج برمته لصالحه رغم عدم عدالة موقفه أو موضوعيته.

استراتيجية الحوار: القناة الإعلامية اعتمدت في فضح جرائم نظام تلك الدولة، على تقرير حقوقي وصفته بـ «الأممي» وهو في الحقيقة ليس كذلك. الضيف (ص) اقتنص فرصة الخطأ التحريري، وبدأ بحرف النقاش بثقة عالية باتجاه قضية فرعية، تهجم خلالها على المذيع ومؤسسته، متهما إياهما بعدم الأمانة والمهنية. استمر الضيف (ص) في تكرار هجومه وسط صمت وتبرم من الضيف (س).

لغة الجسد: ما يهمننا في الحوار السابق هو لغة الجسد وكيف فعلت فعلها بالتوازي مع اللغة المنطوقة، لحسم القضية لصالح (ص)، رغم زيف القضية التي يدافع عنها.

الضيف (ص): اعتمد على لغة جسد إيجابية وحازمة في الوقت نفسه: جسد ورأس معتدلان للتعبير عن الثقة في النفس. يده مفتوحان للمشاهد وتكشفان الجزء العلوي من جسده دون أية حواجز، بمعنى الشفافية أو «لا يوجد ما أخفيه». إضافة إلى استخدام طبقة صوت حازمة ومرتفعة بشكل معقول رافقها (نظرة القوة) أو السيطرة. هذا النوع من النظرات يستخدم نادراً في الحوارات (النظرة في المثلث المتخيل بين وسط الجبين والعينين)، لتأكيد أنه صاحب حق في كل

ما يقوله. ومما عزز من موقفه الخطأ التحريري، الذي يصف التقرير الحقوقي بأنه تقرير أممي، رغم أنه صادر عن حقوقيين مستقلين في جنيف.

الضيف (س): تنوعت وتصاعدت إيماءاته المتذمرة والغاضبة مما أظهره سلبيا وضعيفا أمام حجة الضيف (ص). إيماءات الضيف (س) بدأت أثناء استماعه لمداخلته المذيع حول دعاية تلك الدولة عن الوضع الإنساني الإيجابي للسجون: الشفاه مطبقة ترافقها ابتسامة ساخرة، بدت واضحة بعدم تناسق جانبي الفم لتظهر امتعاضه مما يسمع، وللإعلان أن لديه سراً أو رأياً يخفيه بخصوص الدعاية الكاذبة. تنتقل إيماءات الضيف (س) إلى السلبية المتصاعدة كلما تحدث الضيف (ص). بدأت بالضيق عن طريق زم الشفتين والضغط عليهما ثم لمس اليد للعين تارة، أو حك سريع لجسر الأنف والأذن تارة أخرى، للتعبير عن التوتر كأنما يقول: «لا أستطيع أن أرى أو أسمع كل هذا الكذب». بعد ذلك تحول (س) إلى حالة حنق وغضب وعداء بخفض الرأس والذقن والنظر من تحت الحاجبين (تضييق العينين) وتجعد الجبين. تلا ذلك انخفاض أطراف الفم للأسفل، والنظر جانبا في الاتجاه المعاكس للضيف (ص)، بهدف قطع التواصل البصري، وكأنه يقول: «لا أستطيع تحمل هذا الهراء». إنها حالة رمزية للانغلاق التام عن المحيط.

في هذا المثال لا بأس أن يظهر الضيف (س) رفضه لما يسمع وامتعاضه منه، لكن المبالغة في الإيماءات السلبية سلبته المصداقية والجدية أمام المشاهد.

الحل: يجب على المذيع أن يحافظ على وضعية جسم ورأس في حالة اعتدال للدلالة على الثقة في النفس، في لحظة هجوم الضيف (ص). إضافة إلى مبادلة نظرة القوة للضيف (ص) بنظرة قوة مماثلة لوهلة بسيطة، يتلوها سؤال (ص) بنبرة حازمة:

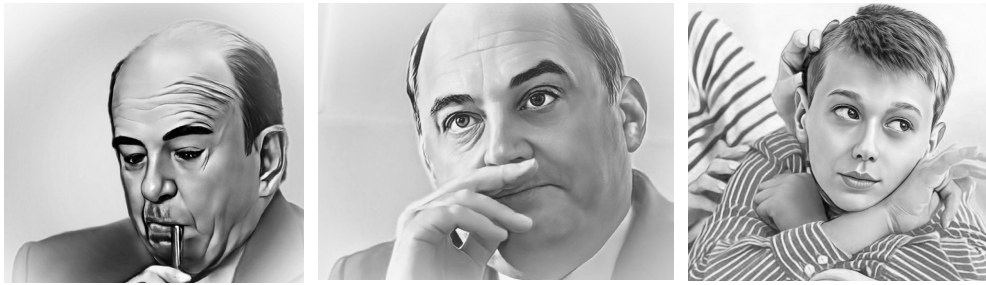
- هذا ليس موضوعنا، أرجو أن تجيب على سؤالي: التقرير الحقوقي عن حالة المساجين يتناقض تماما مع التقرير الذي بثته وزارة الداخلية، أرجو توضيح ذلك؟

وفي حال عدم تجاوب (ص) مع السؤال مباشرة، يجب على المذيع عدم إعطائه فرصة للمراوغة وحرف النقاش عن موضوعه الأساسي. لذا يجب على المذيع تحويل النقاش إلى الضيف (س) بقطع التواصل البصري مع (ص) والتوجه إلى (س) بالسؤال:

- ما مدى جدية الوثيقة الحقوقية على الصعيد الدولي وتأثيرها على صورة تلك الدولة؟

لمس الجسم والشعر واللعب بالإكسسوارات

لمس الشعر أو مص القلم أو فركه باليد أو أي شيء قريب، أو اللعب بياقة القميص وأزراره، هي حركات ميكانيكية تعني التوتر وعدم الشعور بالأمان مع الذات أو المحيط. جذور تلك الإيماءات غريزية وتعود إلى مرحلة الطفولة، فالأم ترضع وتهدهد وتمسح شعر طفلها، ليشعر بالهدوء والحنان وقرب الأم.



هذا الشعور الفطري يبقى مرافقا لنا ونحن كبار ونسعى إليه عندما نتوتر. فعندما يتوتر شخص ما ويكون وحيدا يلامس جسمه أو أي شيء قريب منه بشكل فطري مثل: تلامس اليدين، قضم الأصابع، مص الأقلام أو لمس الشعر بحثا عن الأمان.

إيماءات التوتر السابقة يجب أن يبتعد عنها المذيع، لأنها تظهره أمام المشاهدين أو حتى الضيوف متوترا وغير أهل للثقة. والثقة هي إحدى أهم الصفات التي يجب أن يسعى إليها كل مذيع يريد أن يستمر في عمله. هذا القول له منطق، فنحن في حياتنا اليومية نستمد معلوماتنا ونأخذها مأخذ الجد من أشخاص هم أهل ثقة لدينا. ما سبق ينطبق أيضا على الضيوف.

إضافة لما سبق، لا بأس من استخدام الضيف أو المذيع قلما في يده. حتى لو كان ذلك مبررا ظاهريا، كأن يوحى باستخدام القلم في تسجيل الملاحظات لإضفاء شيء من الجدية والدقة. لكن يجب الحذر من تحول القلم إلى أداة لتفريغ القلق والتوتر من خلال فركه بالأصابع.

مثال:

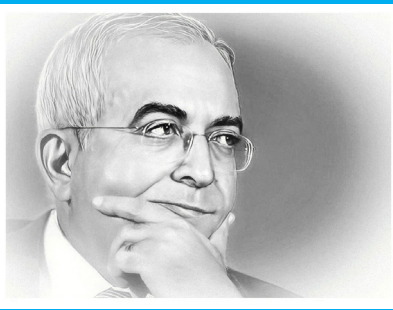
ماذا يعني أن يقوم المذيع ظاهريا وكأنه يقضم طرف قلم في يده أثناء حديث ضيف (س) ولا يقوم بذلك أثناء حديث الضيف (ص)؟

الإجابة قد تكون مركبة. الشيء الثابت هنا أن المذيع يبدو متوترا من (س). لكن لماذا؟

قد يكون لأسباب شخصية، أو لأسباب موضوعية لها علاقة بالأفكار والآراء. فإما أن يكون (س) غير مقنع في آرائه أو أن آراءه مناقضة تماما لأفكار المذيع ومواقفه، مما يسبب له التوتر، وهنا يخرج المذيع عن حياده تجاه الضيف (س).

كذلك لو لاحظ المذيع أن (س) يتظاهر بقضم قلمه أو يلعب بياقة

قميصه أثناء حديث (ص)، فعليه أن يعي أن ما يقوله (ص) يوتر (س). وعلى المذيع في هذه الحالة ملاحظة التوتر ضمن السياق. بمعنى أن (س) يتوتر طيلة أثناء حديث (ص)، وهذا وضع طبيعي عندما يكون الضيفان متناقضين فكرياً، أم أن التوتر مصدره نقطة محددة في حديث (ص)، وهذا يكشف للمذيع أبعاداً نفسية وفكرية للضيف (س)، أكثر مما يصرح به. هذه الوضعية تعطي المذيع ميزة لطرح أسئلة على الضيف (س) تكشف أبعاداً أكثر مما يصرح به وتظهره مديعاً ذكياً أمام الجمهور.



إيماءات التقييم والملل

الحديث يدور هنا عن إيماءات تقييمية لا واعية، تتلوها إيماءات إما إيجابية كالشغف والاهتمام أو سلبية تعبر عن الملل أو حتى الملل التام وفقدان الاهتمام بما نسمع.

لو أن مديعاً ما وبشكل لا وعٍ أظهر إيماءات الملل أو فقدان الاهتمام أثناء استماعه لأحد الضيوف، لتعارض ذلك مع مهمته الأساسية التي تتلخص في تحفيز ضيوف البرنامج للإفصاح عن آرائهم المتناقضة تجاه موضوع معين، مما يعزز عمق الحوار وجاذبيته. ولنا أن نتخيل أيضاً حجم المناورة التي سيتمتع بها المذيع لو أنه أتقن قراءة تلك الإشارات أثناء صدورها عن الضيوف، واستغلها بذكاء لإظهار مواقف الضيوف الباطنة تجاه بعضهم بعضاً، مما يثري النقاش ويزيد متعة المشاهد. وفي ما يلي استعراض لأهم تلك الإيماءات في العمل الإعلامي ووظيفتها:



1- الملل وتدعيم الرأس:

يتدلى الرأس طبيعياً عندما نشعر بالملل ونفقد الاهتمام. من هنا نبحث بشكل لا واع عن طريقة لتدعيم الرأس ومنعه من التدلي. في هذا السياق توجد عدة مراحل وقراءات لتدعيم الرأس تتعلق كلها بدرجة الملل من حدث أو حديث ما، وكل مرحلة تُظهر قراءة مختلفة. من المهم



هنا ملاحظة الفرق بين ملامسة اليد للرأس أو أجزاء منه، أو تدعيم الرأس، والذي يعني ظهور تجاعيد حول منطقة التدعيم نتيجة الضغط الناتج عن تدلي الرأس. في ما يلي نستعرض تلك الدرجات وعلاقتها بدرجة الملل:



— عندما تلامس كف يد مغلقة الذقن أو الوجنة مع رفع السبابة غالباً للأعلى. هذه الإيماءة تعني الاهتمام بما يقال. لكن ما إن يبدأ إبهام اليد المغلقة بإسناد أو تدعيم الرأس من أسفل الذقن، حتى تظهر بعض التجاعيد. هذا يعطي مؤشراً على بداية تسرب الملل مع التظاهر بالاهتمام بهدف المجاملة. هذه الإيماءة هي الأكثر استخداماً في البرامج الحوارية، لأنها غير واضحة.

وما يهم هنا هو ملاحظة التبدل بين الاهتمام وبداية فقدان الاهتمام، أي تسرب الملل من خلال تغير وضعية اليد المغلقة من ملامسة الذقن أو الوجنة إلى تدعيم الرأس بالإبهام:

— عندما يتصاعد الملل يستخدم الشخص قبضته كاملة لتدعيم الذقن أحياناً.



— وعندما يصل الملل حدا لا يطاق يتوسد الرأس راحة يد واحدة أو كلتا اليدين. هنا يكون الملل قد وصل حدا كبيرا، بمعنى فقدان الاهتمام التام. الحالة الأخيرة (التدعيم بكلتا اليدين) حالة نادرة

جدا، ولا تستخدم من قبل الضيوف أو المذيع في البرامج الإعلامية لوضوحها.

عند تقييم إشارات الملل السابقة يمكننا القول بكل بساطة إنه يجوز للمذيع استخدام الإشارة التقييمية الإيجابية الدالة على الاهتمام من خلال ملاسة الذقن أو الوجنة، لكن لا يجوز له استخدام إيماءات الملل بوعي أو بغير وعي.

وفي حالة استخدام أحد الضيوف أو بعض الضيوف إيماءات الملل أثناء حديث ضيف (س) مثلا، يجب على المذيع التصرف ومحاولة نقل الحوار من (س) إلى ضيف آخر أو الانتقال إلى نقطة أخرى في الحوار. لا يوجد أسوأ من الملل عندما يتسرب إلى أجواء البرامج الحوارية.



2- تمسيد الذقن

في البرامج الحوارية كثيرا ما ينقر أو يمسد أحد الضيوف أو المذيع بخفة على ذقنه أثناء الاستماع إلى ضيف آخر. الوضعية هنا تعني أن المستمع في حالة التفكير العميق والتقييم لما يسمعه. والتقييم هنا قد يتطور باتجاه سلبي أو إيجابي:



- **التطور السلبي:** يتجسد على سبيل المثال في تشابك راحتي اليدين أو الذراعين أمام الصدر (حاجز افتراضي كلي)، للتعبير عن التوتر والقلق مما نسمع. وإذا تلا ذلك رجوع جذع المستمع للخلف قليلا (مباعدة المسافة الفاصلة)، فإن ذلك يعني التعبير عن استنكار ما نسمعه.

- **التطور الإيجابي:** يتجسد بميل الجسم قليلا للأمام باتجاه الضيف

المتحدث مع فتح الذراعين. أي على العكس من التطور السلبي.



إذن يمكن للمذيع أثناء الاستماع أن يمسد بخفة ذقنه كإيماءة تقييم، للتعبير عن الاهتمام والتفكير، لكن لا يجوز له أن يتبع ذلك بإشارات إيجابية أو سلبية لا واعية توحي بموقفه تجاه ما يسمع أو تجاه أحد ضيوف البرنامج أو تفضحه.

3- النقر بالأصابع على المنضدة أو الطرق على الأرض بالقدم

إشارات تقييمية لا وعية أثناء الاستماع تعني نفاد الصبر. أو القول: «إنني لم أعد أطيع سماع مزيد». هذه الإشارات بشكل عام محظورة تماماً على المذيع لتعارضها مع جوهر عمله الذي يجب أن يكون منفتحاً وعلى مسافة واحدة من جميع الآراء.

من جانب آخر يجب على المذيع أن يكون مدركاً لتلك الإشارات عندما تصدر عن ضيف أو بعض الضيوف في البرنامج أثناء استماعهم لضيف آخر. هذا الإدراك يُمكن المذيع من قراءة الأجواء النفسية الباطنة لحالة الضيوف ويمكن أن يستغلها في رفع إيقاع البرنامج وتعميق تصادم الأفكار المتباينة. وذلك من خلال إطلاق الطاقة الكامنة في «نفاد الصبر»، وإخراجها في اللحظة المناسبة.

مثال:

الضيف (س) نفد صبره من سماع ضيف آخر(ص) وبدأ ينقر بأصابعه بخفة على المنضدة. نقر الضيف (س) على المنضدة تتصاعد وتيرته بمرور الوقت. إنه يريد أن يضع حدا للضيف (ص). هنا يأتي سؤال المذيع لإطلاق الطاقة الكامنة في رأي السيد (س):

— سيد (س) أراك متوتراً من آراء السيد (ص). هل لك أن توضح ذلك؟

الفصل الخامس

الجدع العلوي والذراعان في لغة الإعلام



بداية القصة

ذات مرة وأنا أشاهد برنامجاً إخبارياً حوارياً على قناة فرنسية، لفت انتباهي مذيع يثني ذراعيه أمام صدره (حاجز كلي) وجذعه العلوي يميل قليلاً إلى الأمام وهو يناقش الضيوف. كانت الوضعية غريبة جداً، رافقها إحساس بالتشتت والنفور. لم أفهم ساعتها لماذا أثارت هذه الوضعية تساؤلات ومشاعر سلبية لدي؟ هل المذيع يتصنع؟ أم أن الأمر لا يتعدى الصدمة من وضعية غير مألوفة من مذيع إخباري؟ المفاجأة التالية جعلتني في حيرة من أمري. شاهدت مذيعاً في نشرة أخبار روسية يستخدم الوضعية السابقة نفسها أثناء حوار مع أحد الضيوف. هل كان ذلك بدافع التقليد أو التمييز؟ أم أن هذه الوضعية لها معنى غير ما ألفته؟ والسؤال الأهم: لماذا كان إحساسي الفطري مشتتاً وغير مرتاح رغم كل التبريرات التي حاولت إيجادها؟ من هنا بدأت البحث لأجد إجابة عن ذلك.

قبل الإجابة على الأسئلة السابقة لا بد من فهم أن اليدين والجذع العلوي تمثل ثاني أكثر الأعضاء وضوحاً واستخداماً كلفة غير لفظية في مجال العمل الإعلامي بعد حركة الرأس وإيماءات الوجه والرقبة التي تبرز بوضوح في اللقطة المتوسطة المستخدمة على نطاق واسع في العمل الإعلامي.

الحياد في لغة الجسد (الإيماءات الإيجابية)

الحياد هو مبدأ أساسي في العمل الإعلامي الإخباري وهو ما تعمل به أو تدعيه على الأقل جميع وسائل الإعلام. والحياد هنا لا يكون فقط في المعالجات الإخبارية بكل أشكالها، بل أيضاً في لغة الجسد بشكل عام ووضعية الجسد بشكل خاص. ولأن الحديث هنا عن الجذع العلوي واليدين على وجه الخصوص، لا بد لنا من دراسة وضعياتها وإيماءاتها المختلفة والرسائل التي نتلقاها.

الجدع العلوي

الجدع العلوي يكون محايدا عندما يشكل الخط الرأسي المار به زاوية قائمة تقريبا مع الأرض أو الكرسي أثناء الجلوس. وهذا يعني اعتدال الجذع العلوي رأسيا والكتفين أفقيا وأي إزاحة ظاهرة للجذع العلوي عن ذلك الخط يعني إطلاق رسائل غير حيادية باتجاه المشاهد خارج الحقل البصري أو للأشخاص (مذيع، ضيوف) في داخل الحقل البصري. بمعنى أن انحناء الجذع قليلا للأمام أو تراجعته للخلف يُخرج الشخص عن حياده أثناء الحوار لكن لماذا؟



الاهتمام أو الهجوم أو حتى العدوانية

انحناء جذع المذيع للأمام أثناء الحوار مع الضيف يعني من الناحية البصرية ولغة الجسد، تقليل المسافة الفاصلة بينهما، وهنا ستظهر حالتان من ناحية المعنى:



1- الاهتمام: ميل الجذع للأمام مع ميل الرأس جانبا وفتح الفم قليلا أو رفع الحاجبين (إشارات إيجابية). تعني اهتمام المذيع بما يقوله الضيف وتشجيعه للاسترسال. لماذا؟ تقليل المسافة الفاصلة يعني الود والجاذبية عندما

تقترن بإيماءات إيجابية مثل: إمالة الرأس وفتح الفم قليلاً أو رفع الحاجبين. فإمالة الرأس تكشف الرقبة كمنطقة حساسة وخطرة وكفعل معاكس لحمايتها غريزيا، للتعبير عن الشعور بالثقة والأمان تجاه الآخر مع فتح الفم قليلا لإظهار الانفتاح على المحيط أو رفع الحاجبين كتوسيع مجازي للعين لإظهار الاهتمام.

من هنا يمكن القول إن مجموعة الإيماءات السابقة مجتمعة تعني دعوة الطرف الآخر للاسترسال في الحديث. وهذا ما نلاحظه في الحياة الواقعية في المقاهي على سبيل المثال. فكثيرا ما نجد رجلين أو سيدتين أو سيدة ورجلاً يجلسان متقابلين وبينهما مسافة معينة. في هذه الحالة ستبرز عدة احتمالات:



– (س) مستمعا: (س) يستمع للشخص (ص) بعد قليل يميل (س) بجذعه إلى الأمام مظهراً إيماءات إيجابية مثل فتح الفم قليلاً أو رفع الحاجبين وهو يستمع للطرف الآخر. هنا نقرأ أن (س) يهتم بما يقوله (ص) مع التوكيد على الود أو الصداقة.

وفي حال أن (س) هو المذيع، فإنه يعبر عن اهتمامه بما يقوله الضيف. ويمكن للمذيع أن يقرن وضعيته السابقة أيضاً مع إشارات التقييم التي ذكرتها سابقاً (تمسيد الذقن بالأصابع أو يد مغلقة مع سبابة تشير إلى الأعلى وإبهام يلامس الذقن)، لإظهار الاهتمام بما يقوله الضيف وتقييمه. المهم ألا تتبع الإشارة التقييمية أي إشارة سلبية أو إيجابية تفضح توجهات المذيع أمام المشاهد.

وفي الحالة السابقة لو بادر (ص) أثناء حديثه بتقريب رأسه أيضاً من (س)، يكون هنا الاهتمام وشعور الثقة والصداقة متبادلاً بين الطرفين ويصل حد الحميمية في حال تلامس الرأسين تقريبا. هذه الحالة لا توجد إلا في البرامج





الترفيهية والأسرية، لكن لا يوجد لها مكان على مستوى الأخبار. لأنها ستظهر المذيع ومؤسسته الإعلامية محاييين وغير محايدين تجاه ضيوفهما.

— (س) متحدثاً: في حال مال (س) بجذعه للأمام باتجاه (ص)، سيحدث أحد أمرين بناء على رد فعل (ص):

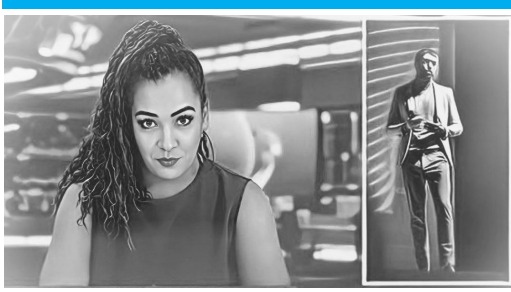
إذا حافظ (ص) على اعتدال جسده وعلى المسافة بينه وبين المتحدث (س) سيكون موقف (ص) محايداً لكنه لا يمانع الاقتراب. وهذا يجب أن يفعله المذيع أيضاً في حال اقترب الضيف منه بجذعه العلوي مقصراً المسافة الفاصلة. هنا يظهر المذيع محايداً ومهنياً، وغير خاضع لهجوم الضيف والضغط النفسي الذي يمارسه عليه، كما سيظهر في الحالة التالية.

في حال تراجع الجذع العلوي لـ (ص) للخلف قليلاً، بمعنى زيادة المسافة الفاصلة بينه وبين (س) مع تشابك الذراعين كلياً أو جزئياً أو أغلق فمه مع إنزال الحاجبين (التعبير المجازي للانغلاق على المحيط)، يكون (ص) في حالة نفور ورفض لاقتراب (س) منه ويعتبره اعتداء على خصوصيته.

2- العدوانية: جذع المذيع مائل إلى الأمام قليلاً في اتجاه الضيف مع تنكيس الرأس قليلاً وإغلاق تام للفم (إشارات سلبية). لماذا؟

تقصير المسافة الفاصلة هنا بين المذيع والضيف مقترنة على عكس ما سبق بإيماءات سلبية كتتكيس الرأس قليلاً وإغلاق للفم، فتتكيس الرأس يخل بزاوية التواصل البصري





المحايدة والتي تكون على مستوى ارتفاع عيني الضيف. في هذه الحالة تظهر عينا المذيع ضيقتين بصريا وتنظران إلى وجه الضيف من أسفل الحاجبين، مما يعزز القسوة

والعدوانية. هذا إلى جانب الإغلاق التام للفم، الذي يظهر تحفظ المذيع وانغلاقه على المحيط. لذلك يفسر تقصير المسافة في هذه الحالة نوعاً من التعدي واختراقاً لخصوصية الضيف بطريقة عدوانية، وهذا ما لا يريده أي مذيع. بمعنى أنه لا يجوز للمذيع استخدام هذه الوضعية إلا في حالات ضيقة جداً مثل مقابلة في برنامج استقصائي يكون فيه المذيع أو الصحفي متأكداً من تورط الضيف في قضية فساد أو رشوة تهم الرأي العام أو أي قضية تهدد السلم المجتمعي كقضايا العنصرية والتطرف على سبيل المثال لا الحصر، ويحاول المذيع هنا أن يشكل ضغطاً نفسياً على الضيف بهدف إرباكه.

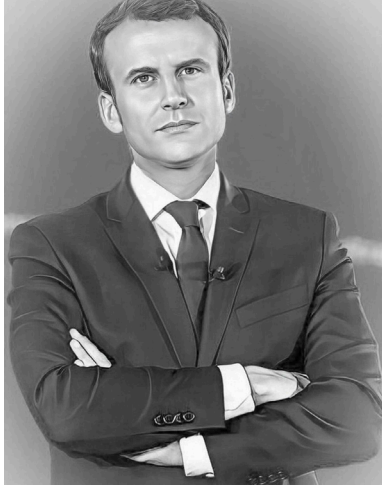
الجذع وجدلية السؤال والجواب

كثيراً ما نشاهد بعض المذيعين يميل بجذعه إلى الأمام قليلاً أثناء السؤال ويرجع إلى وضعيته المعتدلة عند سماع الإجابة، مما يعطي المذيع أفضلية كبيرة. فعندما يميل الجذع إلى الأمام باتجاه الضيف أثناء السؤال، يفرض المذيع شخصيته، كشخص يتمتع بسلطة طرح السؤال، وبالتالي يجوز له التعدي على المسافة الفاصلة بينه وبين الضيف.

كذلك يفسح المذيع المجال للإجابة عند تراجع جذعه إلى وضعية الجذع المعتدل، أي الوضعية التي تشير إلى الثقة والاعتداد بالنفس. في هذه الوضعية قد يتخذ بعض المذيعين بوعي أو غير وعي إشارات سلبية تشي بالانغلاق مثل: الحاجز الكلي أو الجزئي لليدين أمام

الجذع العلوي والذي سأتناوله بالتفصيل لاحقاً. هنا يكون المذيع في وضعية جسد سلبية غير نشطة أو فاعلة ويريد أن يقول: «أنا أستمع فقط». قد لا يبدو ذلك سيئاً للبعض، لكن يجب التأكيد هنا على قضيتين لهما تأثير كبير على المشاهد وديناميكية الحوار:

الحالة الأولى:



استخدام المذيع حاجزاً كلياً أو جزئياً أثناء الاستماع لإجابة الضيف، وفي هذا السياق تبرز حالتان:

1- في حال استخدام المذيع للحاجز الكلي أو الجزئي باليدين أمام الجذع العلوي مع رأس معتدل وفم مغلق، سيعطي ذلك إشارة سلبية تؤثر على الجانب النفسي والتواصل

حاجز كلي أثناء الاستماع

والتفاعل بين المذيع والضيوف والمشاهد، مما يقلل ديناميكية الحوار ومستوى النقاش برمته، ويظهر المذيع ضعيفاً منغلقاً على ذاته.



حاجز جزئي أثناء الاستماع

2- في حال استخدام المذيع للحاجز الكلي أو الجزئي باليدين أمام الجذع العلوي مع إيماءات إيجابية على الوجه مثل رفع الحاجبين وفتح الفم قليلاً وميل خفيف للرأس جانباً سيعطي رسالة إيجابية. صحيح أن تشابك الذراعين الكلي أو



حاجز جزئي أثناء الحديث



حاجز كلي سلمي

الجزئي أمام الجذع العلوي يظهر المذيع سلبيا ومنغلقا على ذاته وغير نشط، لكن اقتران ذلك بإيماءات إيجابية على الوجه يظهر سلبية التراجع كنوع من التشجيع والثقة المتبادلة مع إفساح المجال كلياً لحديث الضيف.

الحالة الثانية:



حاجز كلي إيجابي

استخدام المذيع حاجزاً كلياً أو جزئياً لليدين أثناء السؤال:

1- جسم المذيع معتدل مع حاجز كلي أو جزئي باليدين أمام الصدر. بمعنى أن جسم المذيع منغلق على ذاته ولا يوحى بالثقة مما يؤثر سلباً على تفاعل الضيف مع السؤال. هذه الحالة لا يجوز استخدامها مطلقاً لأن هدف المذيع الأساسي هو خلق جو من الثقة مع الضيف ليقدم إجابة صريحة وشفافة.

مثال:



في إحدى المقابلات الإخبارية حول مقتل يفجيني بريغوجين وأوتكن، سألت المذيعة المحلل السياسي السيد بريجييه من موسكو:



- سيد بريجييه، إذا الرئيس الروسي لن يتسامح مع مسألة الخيانة، خطوط حمر لكن لماذا لجأ لهذه الطريقة برأيك لتصفية بريجوجين وأوتكن؟

المذيعة بدأت سؤالها وهي تضع حاجزا كليا أمام الصدر (السلبية والانغلاق على الذات)، لكنها لم تلبث أن غيرت من وضعية اليدين إلى وضعية الجسد المفتوح الذي يعزز الثقة مع الضيف بهدف تقديم إجابة صريحة وشفافة. التغيير في لغة الجسد من الوضعية السلبية إلى الإيجابية من قبل المذيعة مرده إلى أنها اتخذت الوضعية السلبية المنغلقة ربما لقرار واع وهذا يتناقض بالتأكيد مع العقل اللاواعي للمذيعة الذي ينشد الحصول على إجابة صريحة من الضيف وتقديم معلومة ذات فائدة للمشاهد، وهذا لن يتأتى إلا من خلال إيماءات جسد مفتوحة.



التحفظ والغطرسة

ميل الجذع قليلا إلى الخلف يظهر رسائل سلبية، لأن الميل للخلف يعني زيادة المسافة الفاصلة بين المذيع والضيف. ويفسر بأنه نفور أو تحفظ

الغطرسة: رجوع الرأس للخلف وارتفع الذقن

تجاه الآخر، بشرط الحفاظ على اعتدال الرأس وزاوية التواصل البصري المحايدة. هذا السلوك غريزي وموجود لدى كل البشر.

بمعنى أننا نتجنب من نفور منهم، وندفع تجاه من نحبه، لدرجة تلاشي المسافة الفاصلة بين الأشخاص في العلاقات الحميمة. وإذا اضطررنا للتعامل مع أشخاص لا نكن لهم الود كما هو الحال أحيانا في البرامج الحوارية الإخبارية، نعبر بشكل غريزي عن التحفظ أو النفور بتراجع الجذع العلوي إلى الخلف، بمعنى زيادة المسافة الفاصلة. السلبية هنا في تفاقم الأمر وتحوله من تحفظ إلى غطرسة تتجسد في رفع الرأس أو الذقن قليلا إلى الأعلى، مما يجعل نظرة العين باتجاه الآخر من الأعلى إلى الأسفل.

إيماءات التحفظ والخطرة يجب أن يتجنبها المذيع وأن يكون واعياً لها. فالتحفظ يخرج المذيع عن حياده تجاه ضيوفه. أما الخطرة فلا يجوز بأي حال استخدامها لأنها ستقود إلى نفور الضيوف والمشاهد على حد سواء، وبالتالي تشتت الأفكار وربما تؤدي إلى الفشل. وعند استخدام الضيوف للإيماءات السابقة، تكون هناك فرصة جيدة للمذيع لقراءة الأبعاد النفسية والعلاقات القائمة بين ضيوف البرنامج. والمذيع الجيد هو المذيع الذي يقرأ الإيماءات ويستخدمها بذكاء بهدف تعميق الحوار وكشف الحقائق.

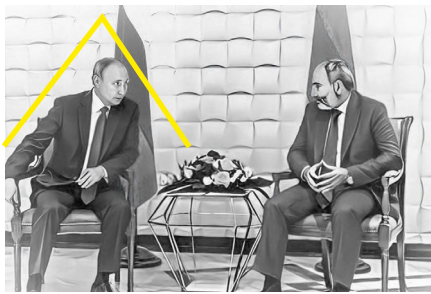
الاستعراض (التفوق وتكبير الحجم)

يمكننا زيادة حجم الجسم في الفراغ البصري عن طريق انتفاخ الصدر مع ثني وفرد الذراعين أفقياً خارج الكتفين ووضعهما على مسندي الكرسي الجانبيين أو على المنضدة بطريق استعراضية (الشكل الهرمي) أو بوضع اليدين على الخاصرتين في حالة الوقوف. الوضعيات السابقة تعني تضخيم

تضخيم الجسد وتكون الشكل الهرمي



الجسم بهدف فرض السيطرة والقوة والتفوق (السياسيون والقادة). الإيماءات السابقة ستزداد سوءاً عند تراجع الجذع العلوي إلى الخلف أثناء الجلوس، لتضيف



إلى ما سبق التعالي والخطرة (الشكل الهرمي وارتفاع الذقن لأعلى نتيجة ميل الجذع قليلاً إلى الخلف).

استخدام المذيع لتلك الوضعية والإيماءات ستكون له نتائج وخيمة على الضيوف والمشاهد على حد سواء لأنه ستؤدي حتماً إلى النفور والتشتت. وأحياناً يقصد بعض الضيوف تجسيد القوة والسيطرة في لغة أجسادهم بهدف استفزاز المذيع وتشتيت أفكاره وقدراته الإدراكية. لذا يجب على المذيع في هذه الحالة الحفاظ على المهنية وضبط الأعصاب، وألا تسيطر عليه المشاعر السلبية. سيطرة المذيع على نفسه تكسبه نقاطاً إيجابية لدى المشاهد الذي يجب أن يكون محور اهتمامه أولاً وأخيراً.

التقوقع (تصغير الحجم)

التقوقع يقف على النقيض من الاستعراض وتضخيم الحجم. الجذع العلوي هنا غير معتدل ويميل قليلاً للأمام مع تدلي الكتفين والرأس مع إغلاق الذراعين الكلي أمام الصدر أو بتشابك الكفين فوق الطاولة أو بين الفخذين. الجسم يصغر نتيجة تكوره ويبعث إشارات سلبية مثل الانكسار أو الهم أو حتى الانغلاق على المحيط. فمن الناحية الغريزية يشكل الحاجز الكلي أو الجزئي حماية القلب كعضو حساس جداً من هجوم محتمل. اللجوء إلى الحماية في البرامج الحوارية أو الأخبار يكون مصدرها التوتر الداخلي (ظروف شخصية، بيئة العمل) أو خارجي من ضيوف محتملين في البرنامج نفسه نتيجة تضارب الآراء ووجهات النظر أو نفور شخصي.



تضخيم الجسد مقابل تقوقع الجسد وانغلاقه

تعزيز الخطاب الإعلامي بحركات اليدين أمام الجذع

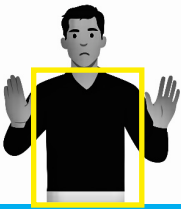
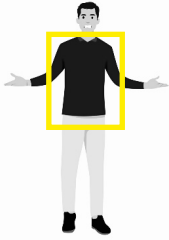
كثيراً ما نسمع بعض النصائح مثل: لا تستخدم يديك كثيراً أو حافظ على

الإيماءات في حدها الأدنى حتى يتمكن الأشخاص من التركيز على كلماتك. هذا كلام غير صحيح لأن الأبحاث تقول إنه من الفعال حقاً أن تستخدم اليدين لأن لديهما ما تقولانه. المهم هنا أن تقول اليدين الشيء الصحيح. بمعنى استخدام إيماءات اليدين بطريقة صحيحة تعزز الخطاب المنطوق.

حركات اليد بكل أنواعها (توكيدية، إشارة أو إيقاعية) واتجاهاتها بالنسبة للجذع العلوي (قريبة، بعيدة، من الأعلى إلى الأسفل أو العكس أو جانبياً) تتمازج في ما بينها أثناء الخطاب الإعلامي، بهدف تعزيز الخطاب وتسهيل عملية إدراكه واستيعابه والاستحواذ على أقصى درجات التركيز والتفاعل من جانب المشاهد، بمعنى وجود عملية تفاعلية إيجابية بين الكلمة المنطوقة والإيماءات والحركات.

لكن الحالة ليست كذلك دائماً، فأحياناً تصدر حركات وإيماءات سلبية، بشكل إرادي أو لا إرادي، تؤدي إلى فقدان الثقة وتشتت الخطاب الإعلامي. وهذا بدوره ينفر المشاهد من جهة، ويشيع جواً نفسياً سلبياً داخل الحقل البصري بين الضيوف والمذيع من جهة أخرى.

الحياد والإيجابية في حركة اليدين:



الإيماءات خارج المنطقة الآمنة تظهر الشخص بمظهر كاريكاتوري مبالغ به

أيدينا ليست فقط أهم أدواتنا في الحياة اليومية، بل هي أيضاً جزء لا غنى عنه في تواصلنا. فحركات اليد توفر معلومات حول عواطفنا ونياتنا. ضمن هذا الإطار لا بد لنا من تحديد مفهوم الحياد في حركات اليد، والذي يحتل مكانة كبيرة ضمن العمل الإعلامي. الحياد أو ما يسمى بـ «المنطقة الآمنة» في وضعية اليدين هي المنطقة بين الكتفين والجزء العلوي من الفخذين والتي تبدو فيهما حركة اليدين أمام الجسم طبيعية ولها قوة تعبيرية

غير مبالغ بها. تقول الخبيرة في السلوك البشري فام إدواردز فانيسا (Van Edwards Vanessa 2017 :5) «إنها منطقة طبيعية حقا لاستخدام الإيماءات». لكن عندما تمتد الذراعان أفقياً خارج المنطقة الآمنة أو أعلاها سيؤدي ذلك إلى تشتيت الانتباه، ويبدو الشخص كاريكاتورياً. إضافة إلى أن الحركة العلوية لليدين تغطي إيماءات الوجه الأكثر تعبيراً في لغة الجسد، وهذا ما لا يسمح به مطلقاً.

ما سبق يجب ألا يؤخذ كقاعدة جامدة، فهناك حالات تخرج فيها اليد أفقياً أو عمودياً من المنطقة الآمنة، بقصد المبالغة في التعبير. تماماً كما يحدث في بعض البرامج الترفيهية أو الشبابية أو العروض المسرحية. أما في العمل الإعلامي فيجب التقليل من المبالغات قدر الإمكان لتبقى اليد أداة تعبيرية رصينة تدعم الخطاب الإعلامي وتعمقه وتؤهله. بمعنى أنه كلما كانت الحركات والإيماءات طبيعية، كان الأداء واقعياً ورصيناً ومقنعاً.

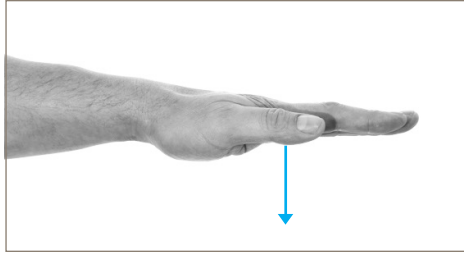
الإيجابية في اتجاه حركات اليدين بالنسبة للجذع

– كلما ابتعدت حركات اليدين عن الجزء العلوي من الجذع، كان الشخص منفتحاً وإيجابياً وأهلاً للثقة، وكلما اقتربت اليدين من أعلى الجذع العلوي كان الشخص أكثر سلبية وانغلاقاً ولا يوحى بالثقة. ابتعاد اليدين عن الجذع يعني انكشاف الأعضاء الحساسة والخطرة من الجسم (الرقبة والقلب). إنها الوضعية التي ترسل للآخر رسالة مفادها: إنني منفتح وشفاف وأهل للثقة ولا يوجد لدي ما أخاف منه.



– كلما كانت حركات اليدين من الأسفل إلى الأعلى (من وسط الجسم باتجاه الرأس)، كان الشخص إيجابياً. الشعور الإيجابي هنا مبعثه أن حركة اليدين من الأعلى للأسفل تعني انكشاف الكف للآخرين، إضافة إلى أن حركة اليدين من أسفل إلى أعلى تعني الحركة باتجاه السماء والفراغ البصري الروحاني واللانهائي. وهذا يبعث شعوراً غريزيا على الراحة والطمأنينة. والمعنى الغريزي لذلك هو أنني « لا أحمل سلاحاً أو أي شيء يهدد». وهذا يعني في مفهوم الإعلام الانكشاف والشفافية والثقة في النفس. وهذا ما نراه عندما يستسلم جندي في ميدان المعركة لأعدائه أو الرياضي عندما يصل إلى خط النهاية في سباق ما. إنه يرفع يديه للأعلى مع كفين مبسوطتين، فينكشف الجزء العلوي من الجذع والأعضاء الحيوية تماماً، للتعبير الغريزي عن الإيجابية والفرح والثقة في النفس.

– حركات اليدين من الأعلى إلى الأسفل تجسد السلطة والقوة والحسم. اتجاه الحركات هنا في اتجاه الأرض، أي في اتجاه الجاذبية الأرضية والتسارع. من هنا يأتي مفهوم القوة، إضافة إلى أن الأرض تجسد المفاهيم المادية والسلطة. لذا نرى أن غالبية هذا النوع من



الإيماءات يصدر عن السياسيين والقادة من خلال قبضة يد مغلقة أو راحة يد في وضعية رأسية تلوح من الأعلى إلى الأسفل.

– الإيجابية تكمن أيضاً في حركة اليد الانسيابية. بمعنى الحركة غير المتقطعة والتي تُظهر الشخص كالكائن الآلي. إذن لا يكفي فقط استخدام حركات اليدين بكل أنواعها لتعزيز وتعزيز الخطاب الإعلامي، بل يجب أن تكون تلك الحركات انسيابية وسلسة لتبدو إيجابية وطبيعية وتبعث على الثقة والتلقائية.

السلبية (الإشارات الدفاعية وعدم الشعور بالأمان)

في الحياة اليومية كثيراً ما نجد أن شخصا ما يقوم أحيانا بتشبيك الذراعين أمام الصدر أو وضع يديه في جيوب سرواله بطريقة لا واعية، عند دخوله إلى مكان ويتفاجأ بوجود أناس غرباء أو غير متوقعين بسبب التوتر الناجم عن دخول بيئة أو أشخاص غير مألوفين. وعندما تحدث الألفة بين الشخص والمكان والأشخاص يزول ذلك التوتر ويزول معه انغلاق الذراعين. ولنفهم السلوك السابق لا بد لنا من فهم جذوره.

تعودنا منذ الطفولة على أن نختبئ وراء الأشياء مثل كرسي أو منضدة... إلخ للحماية عندما نشعر بالقلق أو الخوف. لكن عندما نكبر تتطور الحركة السابقة إلى ثني الذراعين بشكل فطري أمام الصدر، بالتحديد أمام الأعضاء الحيوية مثل القلب والرئتين والرقبة، لنؤمن لأنفسنا الحماية. وهذا ما يحدث في الحياة اليومية عندما يهددنا خطر ما (عدم الشعور بالأمان)، كهجوم شخص ما باتجاهنا بشكل مفاجئ، نقوم بتكوين حاجز الذراعين أمام الرقبة والقلب، مع إظهار باطن اليدين للمهاجم. الحاجز وظيفته هنا حماية المناطق الحيوية الحساسة (الرقبة والقلب) بشكل غريزي، أما اليدين المبسوطتان باتجاه مصدر التهديد، فتشكلان درعا واقيا من ناحية، وللإعلان عن حالة الاستسلام وخلو اليد من أي سلاح أو شيء يُهدد من ناحية أخرى. هذا يعني أننا نقوم بحماية أنفسنا غريزيا من خلال تشكيل حاجز وهمي أمامي، ونصبح بالتالي في موقف دفاعي سلبي.

بناء على ما سبق يمكن رصد العديد من حركات اليد السلبية أمام الجذع العلوي في الإعلام. هذه الحركات أساسها واحد ولا تختلف في ما بينها إلا بدرجة السلبية التي يشعر بها الشخص. والسلبية هنا تعني التوتر والقلق والغضب والبحث اللاواعي عن الحماية:

1- تشابك الذراعين الكلي أمام الصدر: بمعنى تكوين حاجز غريزي أمام القلب لحمايته من مصدر قلق داخلي أو هجوم محتمل. والقلق



هنا مبعثه عدم الشعور بالأمان في المكان، أو لأسباب شخصية أو خارجية مصدرها ضيوف آخرون في البرنامج الحواري لهم آراء مغايرة. الجسم في هذه الحالة منغلق على ذاته ويصغر حجمه وحضوره في مجال الرؤية. هذه الوضعية كلنا نعيشها عندما ندخل إلى استوديو لأول مرة أو نواجه أشخاصاً لا نعرفهم.

2- تشابك الذراعين الكلي العدائي أمام الصدر: الوضعية السابقة نفسها مع يدين مغلقتين (القبضة) أو أن اليدين تمسكان بشدة



الجزء العلوي للذراعين، لتهدئة التوتر المتصاعد. هذه الوضعية إنما تختلف عن سابقتها في أن التوتر وصل إلى حالة الغضب والعدوانية. قليلاً ما نشاهد هذه الحالة في البرامج الإعلامية، وإن حدثت من أحد الضيوف، تكون غالباً كرد فعل على حديث عدواني أو تخويني من ضيف آخر. لذا يجب على المذيع التنبيه لتلك

الوضعية ومحاولة تنفيسها قبل الوصول إلى حافة الانفجار وخروج البرنامج عن السيطرة. هنا يمكن للمذيع أن ينقل الكلام بسرعة للضيف في الوضعية العدائية لنقله من حالة رد الفعل إلى الفعل، بهدف التنفيس عن الاحتقان.

3- ثني الذراعين الجزئي مع تشبيك أصابع اليدين: وضعية سلبية متحفظة لا واعية تتجسد عند تشابك اليدين في حالة الوقوف أو الجلوس، نتيجة تصاعد القلق والتوتر وحالة الإحباط التي يشعر بها الضيف عندما يكون في موقف ضعيف ولا توجد لديه قدرة على الإقناع.

كذلك يمكن ملاحظة هذه الوضعية عند المذيعين. هذا يعود ربما إلى إحساس بالإحباط لدى المذيع نتيجة أوضاع شخصية أو مؤسسية أو توتر في بيئة العمل. هذه الوضعية تشبه تماماً شخصاً يمسك بيد شخص آخر افتراضياً للبحث عن الأمان بهدف تهدئة التوتر والقلق.

الحاجز الجزئي هنا أقل سلبية من الحاجز الكلي، لأنه لا يغلق أعلى الجذع تماماً. هذه الحالة قد تزول بعد فترة قليلة من التأقلم مع المحيط، وقد تزداد بارتفاع وتيرة الضغط النفسي، ومعها يزداد الضغط على الكفين والأصابع مع فرك الإبهامين، مما يتسبب في عدم تدفق الدم وظهور لون أبيض عند مفاصل الأصابع. كذلك تعمل هذه

الوضعية كسابقها على تقليل حجم الجسم وحضوره في الفراغ البصري وتقييد اليدين وتمنعهما من حرية التعبير الإلزامي لتعزيز الخطاب الإعلامي.



هذا يعني أنه يجب على المذيع الابتعاد

عن هذه الوضعية السلبية قدر الإمكان لأنها تقلل من الثقة بينه وبين المشاهد. ويمكن أيضاً أن يقرأ المذيع من خلالها الوضع النفسي للضيوف ومواقفهم تجاه بعضهم بعضاً، وبالتالي يُوَظَر تلك المعرفة في إدارة الحوار وزيادة فاعليته من خلال الكشف عما هو أبعد من

الخطاب المعلن. هذه الإيماءة تنقسم إلى ثلاثة أقسام من حيث الارتفاع، جميعها تشير إلى الإحباط والقلق، وتختلف في ما بينها فقط في درجة السلبية:

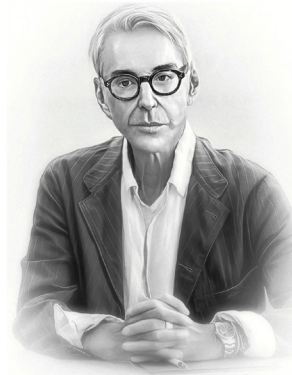
— **الوضعية العليا:** اليدان مقبوضتان أو متشابكتان في منطقة الأصابع أمام الوجه تقريبا، مع ابتسامة خفيفة مصطنعة أحيانا.



هذه الحالة هي الأكثر سلبية من ناحية القلق والإحباط، لأن حاجز اليدين الجزئي أمام الأعضاء الحيوية (القلب والرغبة). وتزداد هذه الحالة سوءا عندما تتحول مفاصل الأصابع إلى اللون الأبيض بمرور الوقت نتيجة الضغط والتوتر. يحدث ذلك عندما

يشعر المذيع بأنه غير المسيطر على الحوار، أو في حالة فشل الضيف في إقناع الآخرين. أما الابتسامة الخفيفة فهي محاولة مخادعة من الشخص ل يبدو متماسكا أو واثقا من نفسه.

— **الوضعية المتوسطة:** اليدان متشابكتان فوق الفخذين أو طاولة الحوار، وهي الأكثر استخداما في المجال الإعلامي خاصة في النشرات الإخبارية والبرامج الحوارية. التوتر هنا أقل من الحالة السابقة لأن الحاجز لا يغطي الأعضاء الحيوية للجسم، ويبقيها مكشوفة. وهذا



يدل على قدر من التماسك والثقة لدى الشخص مع إمكان الإمساك بزمam الأمور أثناء النقاش. ويمكن أيضا أن تزداد الأمور سوءا فتبيض مفاصل اليد نتيجة الإحباط وفقدان السيطرة.

كثيرا ما نشاهد مذيعاً يضع يديه متشابكتين على المنضدة أمامه نتيجة عدم شعوره بالأمان أثناء التقديم الإخباري لأسباب

شخصية أو لها علاقة ببيئة العمل، أو نتيجة الإحباط من ضيف ذكي يمتلك الحجة ويتعارض رأيه مع الخط التحريري للمؤسسة الإعلامية، أو قد يكون الخط التحريري الذي يمثله المذيع يتعارض مع موقفه السياسي غير المعلن. كل ما سبق يبعث إشارات سلبية للمشاهد وربما يكشف أيضا عن تناقض بين الإيماءات الجسدية ورسالة المذيع الإعلامية، مما يهز الثقة بينه وبين المشاهد. الوضعية الوسطى كذلك تستخدم على نطاق واسع من قبل الضيوف، لدرجة أنه يندر أن يخلو أي برنامج حوار من خلالها.

— **الوضعية المنخفضة:** اليدان متشابكتان أمام منطقة انفراج الرجلين في حالة الوقوف أو بين الفخذين في حالة الجلوس. وهي تعكس حالة إحباط وقلق منخفضة، يمكن أن تزول بسرعة كبيرة لمجرد التأقلم مع المحيط، لأن أعلى الجذع هنا مكشوف تماما ويعكس قدرا من الإيجابية والانفتاح.



• ثني الذراعين الجزئي بوضعية أخرى.

وضع باطن اليد اليمنى فوق باطن اليد اليسرى أو على ظهرها أثناء الوقوف (وضعية الصلاة عند المسلمين) أو فوق طاولة الحوار. ومن حواجز

الذراعين الجزئية المستخدمة من قبل المذيعين والضيوف في البرامج



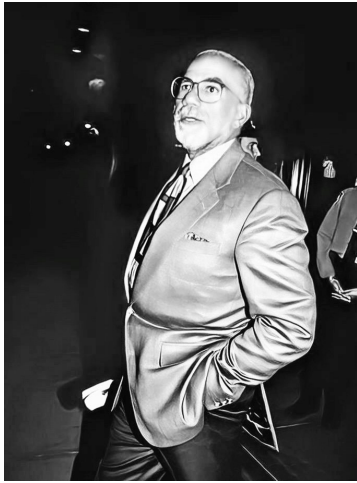
الإعلامية على نطاق واسع أيضا استخدام إحدى اليدين كحاجز أمام الجسم وأصابع تلك اليد على الذراع الأخرى أو تعبت بزر كم القميص، أو بسوار الساعة أو بأي شيء أمام الجسم كالأقلام. هذه الإشارات أقل سلبية من سابقتها، رغم أنها تعطي



دلالة الإشارات السابقة نفسها، أي التوتر لأسباب شخصية أو خارجية في المحيط. الفرق هنا أن هذه الإشارات يمكن أن تزول بسرعة بعد فترة قليلة كافية للتأقلم مع المحيط.

— إخفاء اليدين (اليد في جيب السروال): هناك حالات تكون فيها اللقطة البصرية في العمل الإعلامي، لقطة عامة أو متوسطة أو واسعة، بمعنى ظهور جزء كبير من جسم المذيع للمشاهد. المذيع في الحالات السابقة في حالة وقوف مثل: الوقوف أمام الفيديو وول أو أثناء قراءة مقدمة برنامج معين، أو الوقوف أمام الكاميرا في التقارير الميدانية أو تقرير الـ ووك اند توك.

في ما سبق قد يقوم المذيع أو الصحفي بوضع إحدى يديه في جيب أو كليهما في جيبيْن. هذه إشارة سلبية يجب على المذيع



ألا يستخدمها، والسبب في ذلك هو طريقة عمل العقل اللاواعي. يعتقد العقل اللاواعي أن وضع اليدين في الجيوب وسيلة جيدة لإخفاء الارتباك وتجنب المواقف المحرجة وهذا على العكس تماماً من اليد الظاهرة المفتوحة، التي تعطي إشارة مطمئنة للآخر ودعوة للثقة.

من هنا يمكن استنتاج أن المذيع عندما يضع يديه في جيبه يرسل رسالة مفادها:

— عدم الشعور بالراحة أو الأمان أو أنه منطو على نفسه.

— وعندما يقترن وضع اليدين في جيب السروال مع رفع الذقن قليلاً لأعلى سينتج عن ذلك شعور لدى المشاهد أن المذيع متعال ومغلق على ذاته. رفع الذقن لإظهار التماسك والتعالي ناتج عن شعور معاكس للشعور بعدم الراحة والأمان.

يجب أن نتذكر دائماً أن اليد تحمل كثيراً من المعلومات. فاليد التي ترتجف وتتعرق من التوتر تبحث عن مكان آمن تخفي به نفسها عن العيون، فتكون الجيوب أفضل مكان للاختباء.

قد يكون وضع اليدين في جيوب السروال ناتج عن الشعور بالبرد، لكن هذا الاحتمال يتم استبعاده داخل الاستوديو والعمل الميداني، لأنه من المفترض أن يأخذ المذيع احتياظه ويلبس جيداً. حتى لا يضطر إلى وضع يديه في الجيوب، فيفسر ذلك بطريقة سلبية. وهناك بعض الحالات التي تستخدم فيها هذه الوضعية في بعض البرامج الشبابية أو الترفيهية ويقصد بها تفرد المذيع من خلال خروجه عن المألوف، لكنها تبقى برامج ترفيهية بعيدة عن رصانة الأخبار.

مثال (1):

برنامج حوار حول العنصرية ضد السود من قبل الشرطة في أمريكا. أحد الضيوف (س) له توجهات عنصرية ويدافع عن تصرفات الشرطة الأمريكية في عدة حوادث قتل غير مبررة ضد مواطنين سود. في البرنامج أيضاً ضيوف من مؤسسات حقوقية ومدنية. بالتأكيد سيشعر الضيف (س)، بأنه محاصر بالأدلة والتحليلات التي تثبت ضلوع الشرطة الأمريكية في سلوكات عنصرية. في هذه الحالة من الممكن أن يقوم (س)، بثني ذراعيه كلياً أو جزئياً أمام صدره

ويتحدث بأقل قدر ممكن حتى لا يورط نفسه أكثر. هنا يمكن للمذيع فك الحالة السلبية للضيف (س) من أجل استدراجه للحديث بهدف إظهار عنصريته للمشاهد أو إظهار تناقضاته من خلال الإسهاب في الحديث.

المذيع يسأل الضيف (س) وهو يميل قليلا باتجاهه وراحة يده مفتوحة للأعلى (إشارة إيجابية تعزز الثقة) ثم يعود قليلا للوراء بعد انتهاء السؤال (إشارة إلى أنه حان دورك للكلام)، مع الحفاظ على التواصل البصري دون انقطاع:

— سأعطيك الآن الوقت الكاف لترد على كل الادعاءات، أرى أن لديك الكثير لتقوله!

لو أصر الضيف في المثال السابق على موقفه السلبي، لا بأس في ذلك، لأن سلبيته ستظهره ضعيفا أمام المشاهد. لكن يمكن أن تتحول سلبية الضيف إلى وضعية الحاجز الكلي بثني الذراعين أمام الصدر مع قبض اليدين أو إمساكهما بقوة بالذراعين. بمعنى تحول الضيف إلى استراتيجية هجومية عدائية، تظهر في ارتفاع طبقة الصوت، ومحاولة التشويش على الضيوف الآخرين من أجل منع وصول رسالتهم بشكل واضح للجمهور، مما يؤدي إلى إضعاف البرنامج الحوارى وإظهار المذيع بأنه غير قادر على السيطرة.

هنا لا بد للمذيع أن يلاحظ التحول في وضعية ثني الذراعين مبكرا ويحاول أن يتصرف بهدوء مع إرسال إشارات إيجابية للضيف عن طريق إيماءات الوجه وحركة الرأس مع بسط اليدين عند الحديث لتعزيز الثقة وامتصاص الطاقة السلبية. أما إذا استمر الضيف في التشويش على الضيوف فلا بد للمذيع ساعتها من استخدام لغة جسد حازمة وقاطعة تظهر من خلال الصمت وإلقاء (نظرة القوة) على الضيف ثم قطع الاتصال البصري معه بالتوجه إلى ضيف آخر، كأحد الحلول الممكنة.

مثال (2):

برنامج حوارى يدور حول استعانة دولة عربية بعملاء سابقين للموساد، لتقديم خدمات أمنية لتلك الدولة.

الضيوف: دكتور فلسطيني في العلوم السياسية (س)، يرى في هذا الموضوع فضيحة وخيانة للأمة العربية والقضية الفلسطينية. الضيف الآخر محلل سياسي (ص) يبرر التعاون الأمني ويرى الأمر عادياً ولا مؤامرة أو خيانة فيه لأحد.

(س) يحاول أن يحافظ على كياسته وهدوئه، كلما تكلم المحلل السياسي (ص)، رغم إحساسه الداخلي بالغضب والألم مما وصل إليه مستوى العلاقات والتنسيق بين إسرائيل وبعض الدول العربية.

الحالة السابقة تجبر الضيف (س) بشكل لاواع على أخذ وضعية جسد متحفظة تتجسد في تشابك الكفين فوق المنضدة مع ضغط شديد يؤدي إلى بروز مفاصل أصابع اليد وتغير لونها للأبيض. هنا تعبر لغة الجسد عن وضعية متوترة جداً للضيف (س).

المذيع يحاول أن يكون محايداً في تعامله مع الضيفين، بيد أن من يتأمل حركاته وإيماءاته، يجد أنه يعلن موقفه من خلال استخدامه أيضاً إيماءة تشابك الكفين فوق المنضدة، في حالتيه:

— عندما سال (ص) في بداية البرنامج عن مدى عمق التعاون الأمني بين ضباط الموساد والدولة العربية المشار إليها. هنا يغير المذيع وضعية يديه المفتوحتين إلى وضعية تشابك أثناء سؤال (ص)، معبراً عن موقفه الداخلي الراض وغير المعلن.

— أثناء إجابة (ص). هذا يعني تماثل لغة الجسد بين المذيع والضيف (س). وبهذا التماثل يكون المذيع قد أفصح دون قصد منه عن موقفه الداخلي رغم حياده الظاهر.

تصنع الثقة والاعتداد بالنفس (إيماءة البرج)



إيماءة الرجاء: إيماءة برج متحورة

إيماءة البرج حركة قائمة بذاتها، بمعنى أنها لا تُقرأ ضمن سياق مجموعة من الإيماءات، كباقي إشارات الجسد. إنها إيماءة مصطنعة واعية ويمكن تعلمها. تتشكل هذه الإيماءة عند التلامس الخفيف لأطراف أصابع اليدين، مكونة بذلك شكل يشبه البرج له قمة ضيقة وقاعدة عريضة تتشكل من نهاية الكفين. التلامس

لا الضغط، للتعبير عن القدرة على التحكم والدقة والتفكير والثقة في النفس. هذا المفهوم يعود لكثرة استخدام إيماءة البرج من قبل الرؤساء والمديرين، عندما يتحدثون إلى مرؤوسيهم. ورغم أن إشارة البرج إيجابية فإنها قد تؤدي وظيفة عكسية سلبية، عندما يبالغ في استخدامها أو اقترانها برفع الذقن إلى الأعلى قليلاً. وقد تتحول الوضعية السابقة عند تلامس الأصابع وكذلك باطن اليدين، لتشكل إيماءة الرجاء.

إيماءة البرج قد تتخذ وضعيات وحالات مختلفة، يجب تعلمها



من قبل الإعلاميين والضيوف ليتسنى استخدامها بطريقة صحيحة في الأخبار أو البرامج الحوارية.

ـ البرج العلوي أثناء الحديث:

ثني الذراعين للأعلى بحيث تكون الكفان في وضعية البرج أمام الصدر. هذه الوضعية تستخدم كثيراً عندما يتحدث



الشخص، ويعبر خلال ذلك عن آرائه وأفكاره، لخلق انطباع بالثقة في النفس والقدرة على إقناع الآخر. من هنا يمكن أن يستخدم المذيع هذه الإيماءة أثناء حديثه مع الحفاز على التواصل البصري باتجاه الكاميرا أو باتجاه الضيف الذي يتحدث إليه. لكن يجب الحذر من إرجاع الرأس للخلف، لأن ذلك سيقرب هذه الإشارة من إيماءة إيجابية إلى سلبية تعني التعالي والاعتداد

بالنفس. لذا يتوجب على المذيع عند استخدام إيماءة البرج العلوي أثناء الحديث أن يميل قليلاً للأمام مع المحافظة على اعتدال الرأس والتواصل البصري.

ـ البرج السفلي أثناء الاستماع:

وضع اليدين في وضعية البرج عند الحزن أو فوق المنضدة أثناء الجلوس، أو فوق الفخذين عند تقاطع الرجلين إشارة تستخدم عادة أثناء الاستماع. هذا يعني أنه يمكن للمذيع الانتقال من وضعية البرج

العلوي أثناء الحديث إلى وضعية البرج السفلي عند الانتهاء من الحديث، أي أثناء الاستماع، مع تراجع الجسم إلى الوضعية المعتدلة للجذع. التراجع قليلاً للخلف يعطي انطباعاً بإفساح المجال للضيف من أجل الحديث وأنت تنصت إليه بكل اهتمام. وإذا أضاف المذيع إلى ما سبق ميل الرأس قليلاً إلى الجانب سيعطي إشارة إيجابية للضيف للاسترسال في الحديث.



إيماءة الماسة:



إيماءة سلبية متحورة من إيماءة البرج السابقة. تتشكل هذه الإيماءة عند ثني الذراعين قليلا وتلامس الكفين عند أطراف السبابة والإبهام وباقي أصابع اليدين تشير إلى الأسفل أو إلى البطن لتعطي شكل (الماسة). وممن يتخذون هذه الوضعية شخصيات مشهورة مثل المستشارة الألمانية وهذا مسموح به. لكن استخدام هذه الوضعية من بعض المذيعين أو المراسلين في وضعية الوقوف يكون أمرا غير مستساغ ومشتت لانتباه المشاهد للأسباب التالية:

— يعطي انطبعا بالتصنع والتقليد.

— قد تعطي إحياءات جنسية، تشتت المشاهد وتظهر المذيع في وضعية غير لائقة.



أسماء المصادر والمراجع

1. Banning, S.A. & Coleman R. 2009: Louder than words, A Content Analysis of Presidential Candidates' Televised Nonverbal Communication. Visual Communication Quarterly Vol. 16 (Iss 1).
2. Burgoon, J. K. & Buller, D. B., & Woodall, W. G. (1994): Nonverbal communication: The unspoken dialogue, S. 229-285, Greyden Press, Columbus.
3. Birdwhistell, R. L. 1970: Kinesics and Context, university of Pennsylvania Press.
4. Goleman, D. 1995: emotional Intelligence, Bantam Books, S.13—29, New York.
5. Jeffery, L. & Rhodes, G. 2011: Insights into the development of face recognition mechanisms revealed by face aftereffects. British Journal of Psychology 102.
6. Mehrabian Albert 1971: Silent messages: implicit communication of emotions and attitudes, 2nd ed., Wadsworth Publishing company, Belmont, Calif.
7. Matsching Monika 2021: Glossar von A wie Ablehnung bis Z wie Zuneigung, in <https://www.matschnig.com/glossar/>>
8. Makodia, V.V. 2009: Role of Body Language in Communication, Global Media, Jaipur.
9. Myers, D. G. 1993: Exploring Psychology, 2nd ed., Worth Publisher, New York.

10. Navarro Joe 2017: what every body is saying, an ex-FBI agent's guide, to speed - reading People, 2nd ed., Jarir Bookstore.
11. Peace Barbara & Allan 2004: The Definitive Book of Body Language, Fourth edition, Peace, S.32-34, International PTY.LTD, Australia.
12. Sapir, E. 1949: The unconscious patterning of behavior in society. In D. Mandelbaum (Ed.), Selected writing of Edward Sapir in language, culture and personality (pp. 544-559). Berkeley: University of California Press.
13. Schaap, G. 2009: Communications Monograph: Interpreting Television News. Berlin: Walter de Gruyter.
14. Swerts, M. & Krahmer, E. 2009: Visual prosody of newsreaders: Effects of information structure, emotional content and intended audience on facial expressions, Faculty of Humanities, Tilburg University.
15. Soundy Andrew 2022: Study of the use of Iconic and Metaphoric Gestures with Motion-Based, Static Space-Based, Static Object-Based, and Static Event-Based Statement, Published online 2022, In <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC9311953/#:~:text=Metaphoric%20gestures%20are%20used%20to,described%20as%20an%20upward%20movement>.

16. Van Edwards Vanessa 2017: The Science of Succeeding with People, in <https://www.washingtonpost.com/news/on-leadership/wp/2015/11/17/what-to-do-with-your-hands-when-speaking-in-public/?noredirect=on>, McGregor Jena and Tan Shelly:2015.
17. Zlevor Greg 2018: The Power of Tone, People may listen to your words, but they react to your tone, in <https://www.td.org/insights/the-power-of-tone>.



إصدار
شبكة الجزيرة الإعلامية
ضبط الجودة والمعايير التحريرية